



# SAUNOJA SUVIYÖSSÄ 2013

Suomalaista lähimatkailua

Emmi Kulmala

Opinnäytetyö  
Huhtikuu 2014  
Liiketalous  
Taloushallinnon  
suuntautumisvaihtoehto

## TIIVISTELMÄ

Tampereen ammattikorkeakoulu  
Liiketalous  
Taloushallinto

EMMI KULMALA:  
Saunoja Suviyössä 2013  
Suomalaista lähimatkailua

Opinnäytetyö 44 sivua, joista liitteitä 7 sivua  
Huhtikuu 2014

---

Saunoja Suviyössä 2013 on kehittämispainotteinen opinnäyte, jossa esitellään kehitetty ja toteutettu uusi matkailutuote sekä arvioidaan tuotetta, toimintatapoja ja työkäytäntöjä. Aineiston muodostavat tapahtumatuotteen taustatiedot, tapahtuman toteuttamista koskeva aineisto sekä tapahtuman jälkeä kerätty palauteaineisto.

Tämä kehittämistyö auttoi Saunoja Suviyössä 2013 mukana olleita yrittäjiä pohtimaan sekä omaa että tapahtumajärjestäjän toimintaa saunatapahtumassa ja näin kehittämään ideoita kesällä 2014 järjestettävään tapahtumaan. Myös tapahtumajärjestäjä Hämeenkyrön Yrityspalvelut Oy vakuuttui tapahtuman uudelleen järjestämisen tärkeydestä.

Selvitystyön laatijana toimimisen lisäksi osallistuin itse merkittävästi uuden tapahtuman toteuttamiseen. Tapahtuman toteuttamisessa mukana olo mahdollisti sen, että opinnäytetyössäni on mukana paljon omaa pohdintaa ja havaintoja saunatapahtumasta ja sen kulusta.

Opinnäytetyöni käsittelee Saunoja Suviyössä – tapahtuman lisäksi suomalaista lähimatkailua.

**ABSTRACT**

Tampereen ammattikorkeakoulu  
Tampere University of Applied Sciences  
Degree Programme in Accountancy and Business Administration

EMMI KULMALA:  
Saunas in the Summer Night 2013  
Local Travel in Finland

Bachelor's thesis 44 pages, appendices 7 pages  
April 2014

---

This thesis discusses the case study Saunas in the Summer Night 2013. Saunas in the Summer Night is a new tourist attraction. The thesis especially examines what matters have to be taken into consideration when developing and organizing a new event for the first time.

The data of this study are the background information of the acting parties, information of the actual event and feedback information. The study includes a SWOT analysis, which is used in analyzing the feedback.

The idea of the event is to find new customers for sauna entrepreneurs during the low season and at the same time to find new attractions for the local travelers. The author of this study took part in the actual event production. Evaluation and developing was part of the writing process. Personal ideas and critics are included in this thesis. This thesis theory also discusses of local travel in Finland.

---

Key words: local travel, sauna in the summer night

## SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	6
1.1	Saunoja Suviyössä .....	6
1.2	Työn tavoite ja tarkoitus .....	8
1.3	Kehittämismenetelmien esittely.....	9
1.4	Työn eteneminen.....	10
2	LÄHIMATKAILU .....	11
3	TAPAHTUMAN TOTEUTTAMINEN .....	15
3.1	Ideasta valmiiksi tapahtumaksi .....	17
3.1.1	Tapahtumaorganisaatio .....	19
3.1.2	Saunayritysten esittely .....	19
3.2	Tapahtuman toimintasuunnitelma ja aikataulu .....	23
3.2.1	Tiedottaminen ja markkinointi.....	24
3.2.2	Muut käytännön järjestelyt.....	25
3.2.3	Tapahtumapäivänä .....	26
4	TAPAHTUMAN ARVIOINTI .....	28
4.1	Tutkimuksen toteuttaminen .....	28
4.2	Tutkimuksen tulokset.....	30
4.3	Tapahtuman kehittäminen.....	31
4.3.1	SWOT -analyysi.....	31
5	JOHTOPÄÄTÖKSET .....	34
	LÄHTEET.....	36
	LIITTEET .....	38
	Liite 1. Saunoja Suviyössä -esite.....	38
	Liite 2. Mainos Hämeenkyrön kunnan tapahtumakalenteriin .....	40
	Liite 3. F. E. Sillanpää 125 v. juhlavuoden esite.....	41
	Liite 4. Artikkelitapahtumasta, Mediaperhe Oiva .....	43
	Liite 5. Kyselylomake .....	44

**ERITYISSANASTO**

Elämymatkailu	Matkailupalvelu, jossa asiakkaan tunteisiin pyritään jollain keinolla tekemään mieleenpainuva vaikutus.
Hyvinvointimatkailu	Tavoitteena tuottaa matkailijalle kokonaisvaltaista, sekä fyysistä että psyykkistä, hyvää oloa.
Kestävä matkailu	Matkailua, jossa sosiaalinen vastuu ja ympäristön huomioiminen ovat suuressa roolissa.
Lähimatkailu	Päivämatkoja, joiden motivaationa on halu olla lähellä kotia.
Mindfull	Rentoutus- ja stressinhallintamenetelmä, jossa tarkoituksena on huomata, mitä juuri tässä hetkessä tapahtuu arvioimatta ja arvostelematta mitään.
Saunoja Suviyössä	Saunatapahtuma, jossa tilausaunat lämpenevät yksityisille saunavieraille ympäri Hämeenkyröä. Tapahtuma järjestettiin ensimmäistä kertaa kesällä 2013.
Tourism for All	Kaikkien saavutettavilla oleva matkailu.
Vaihtoehtoinen matkailu	Perinteisistä matkailutottumuksista ja massamatkailusta poikkeavaa matkustusta.

# 1 JOHDANTO

## 1.1 Saunoja Suviyössä

Miksi ihmiset lähtevät matkoille? Uudistuakseen, levätäkseen, inspiroituakseen, tava-  
takseen uusia ihmisiä ja vaihtelun vuoksi. Koemme rentoutumisen tarvetta yhä enem-  
män, mutta aikaa on vähemmän. (Lähimatkailumanifesti – Eli miksi lähteä lähelle.  
2011.)

Lähimatkailu on kasvava trendi ja sen keskeinen ajatus on, että jos lähtee, ei tarvitse  
mennä kauas. Lähelle pääsee nopeammin ja sinne ehtii useammin. Lähimatkailussa on  
paljon potentiaalia ja Saunoja Suviyössä kaltaiselle tapahtumalle selvästi kysyntää. Ta-  
pahtuman potentiaali vastaa juurikin siihen, mitä nykyihminen lähimatkailulta kaipaa:  
Hengittämistä ja aidosti elämyksellistä arjesta irrottautumista. (Lähimatkailumanifesti –  
Eli miksi lähteä lähelle. 2011.)

Tapahtuman perusta on ajatuksessa tuotteistaa yksittäisten toimijoiden yhden toiminta-  
muodon palvelu, sauna. Monella palvelutarjoajalla on osana palvelukonseptiaan sauna.  
Palvelutarjoajat ovat keskittyneet palvelemaan yritys- ja ryhmäasiakkaita. Vuosittain  
lomakaudella kesä-heinäkuussa yritys- ja ryhmäasiakkaiden määrä laskee ja palvelutar-  
joajilla on toiminnassaan ylikapasiteettia. Samanaikaisesti lähimatkailun asiakkaille  
kaivattiin lisätarjontaa. Yksittäisten sauna-asiakkaiden palvelu olisi kuitenkin pääsään-  
töisesti palvelutarjoajille taloudellisesti kannattamatonta. Tähän tarpeeseen koottiin yh-  
teispaketti, jossa jo olemassa olevat resurssit sidottiin kokonaisuudeksi. Saunatilat  
oheispalveluineen olivat olemassa ja kesän lähimatkailijat halusivat saunoa.

Opiskelen Ikaalisissa Tampereen ammattikorkeakoulussa. Koulutusohjelmani on liike-  
talous ja suuntautumisvaihtoehtoni on taloushallinto. Sain opintoihini liittyvän työhar-  
joittelupaikan Hämeenkyrön Yrityspalvelut Oy:stä keväällä 2013. Yksi harjoitteluni  
päätehtävistä oli alkaa suunnitella esitettä ja ideoida saunayrittäjien kanssa ensimmäistä  
kertaa kesällä 2013 järjestettävää saunatapahtumaa. Työpisteeni sijaitsi Hämeenkyrön  
Kyröskoskella Hämeenkyrön Yrityspalvelut Oy:n toimitiloissa. Käytössäni oli puhelin  
ja tietoliikenneyhteydet, joiden avulla pidin yhteyttä matkailuyrittäjiin.

Aloittaessani harjoittelun, työnantajani Hämeenkyrön Yrityspalvelut Oy:n toimitusjohtaja oli yhdessä matkailuyrittäjien kanssa alkanut kehittämään ajatusta saunatapahtumasta. Pidetyssä kokouksessa oli sovittu tapahtuman pääidea, hinta ja ajankohta. Näiden tietojen pohjalta, minun tehtäväni oli laatia markkinointimateriaali. Tehtävänäni oli myös käytännön toteutussuunnitelman kokoaminen. Keskustelin saunayrittäjien kanssa ja selvitin heidän toiveitaan tapahtumasta. Keräsin yhteen tiedot eri yrittäjien suunnitelmista, jotka koskivat tapahtumailtaa.

Työharjoitteluni jatkui kesäkuun alussa 2013 Hämeenkyrön matkailun Infopisteessä, missä jatkoin konkreettisesti tapahtuman markkinointia matkailijoille. Käytössäni oli toimipiste Hämeenkyrön Frantsilan Kehäkukan pihapiirissä. Samoissa toimitiloissa toimi myös Hämeenkyröläisiä käsityöyrittäjiä.

Hämeenkyrön matkailusihteerin sijaisena toimiminen Matkailun Infopisteen hoidon yhteydessä mahdollisti suuren määrän suoria asiakaskontakteja, sekä puhelimitse että kasvotusten.

Aloitin harjoittelun Hämeenkyrön Yrityspalvelut Oy:ssä 25.2.2013. Maaliskuun alussa aloimme työstää ideaa Saunoja Suviyössä – tapahtumasta eteenpäin. Alusta asti oli selvää, että Hämeenkyrön Yrityspalveluiden rooli saunatapahtumassa oli hoitaa tapahtuman markkinointi ja tiedottaminen. Jokainen saunayrittäjä vastaisi itse saunansa tapahtumista ja tarjonnasta. Sain ensimmäiseksi tehtäväkseni alkaa suunnitella tapahtuman esitettä yhdessä saunayrittäjien kanssa. Saunoja Suviyössä 2013 tapahtuma päätettiin järjestää nyt ensimmäistä kertaa.

Järjestäjillä on usein suuri halu päästä toteuttamaan ideaansa. Toisinaan tapahtumajärjestäjä selvittäessään markkinoita ja asiakkaiden tarpeita tekee johtopäätöksiä puhtaasti olettamuksen perusteella. Järjestäjät ovat usein ylioptimistisia suhteessa tapahtuman kiinnostavuuteen ja tulevaan asiakasvirtaan. Kaikki nämä riskitekijät olivat läsnä Saunoja Suviyössä tapahtumaa käynnistettäessä, sillä hankkeeseen lähdettiin suuren innostuksen vallassa ja vailla minkäänlaista markkinointitutkimusta tai varsinaista toimintasuunnitelmaa. Onneksi katastrofeilta vältyttiin ja tapahtumasta jäi käteen varsin positiivinen lopputulema. Tapahtuman taloudelliset riskit eivät olleet suuret, mutta vaarassa oli se, että sinänsä hyvä idea olisi voinut kompastua vajavaiseen ennakkosuunnitteluun.

## 1.2 Työn tavoite ja tarkoitus

Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli kehittää Saunoja Suviyössä -tapahtumaa valmiimmaksi tuotteeksi. Tarkoituksena on dokumentoida matkailutapahtuma sekä analysoida sitä ja kartoittaa ideoita tapahtuman edelleen kehittämiseksi.

Kuten jo aiemmin on tullut ilmi, saunoja Suviyössä – saunatapahtuma järjestettiin kesälä 2013 ensimmäistä kertaa. Kokemuspohjaa aikaisemmilta vuosilta ei ollut, eikä myöskään mitään sen tarkempaa suunnitelmaa asiasta. Tapahtuman lähtökohtana oli lähinnä vain hyvä idea. Opinnäytetyöni kokoaa yhteen miten kevään 2013 aikana tästä ideasta koottiin valmis tapahtuma ja sisältää pohdintaa siitä, miten tapahtumaa voisi kehittää tulevia vuosia ajatellen.

Tekemäni kysely saunayrittäjille auttoi ennen kaikkea itse yrittäjiä pohtimaan tapahtumaa, lisäksi sekä omaa että Hämeenkyrön Yrityspalveluiden toimintaa tapahtumassa. Miten päivä onnistui ja mitä olisi tullut tehdä toisin. Vastaamalla ja pohtimalla näitä kysymyksiä, yrittäjät pystyivät itsekkin kokoamaan ajatuksiaan jo olleesta tapahtumasta ja alkaa koota kehitysehdotuksia tulevaa kesää 2014 varten.

Tämän kehittämistehtävän ongelmana on: Miten Saunoja Suviyössä 2013 järjestettiin ensimmäisen kerran ja miten se onnistui? Tähän pääkysymykseen etsitään vastauksia havainnoimalla, dokumentoimalla ja haastatteleamalla. Lähdemateriaalia poimitaan järjestelmällisesti, erotetaan oleellinen epäoleellisesta ja etsitään perusteluja tehdyille havainnoille.

Tutkimuksellinen kehittäminen jaetaan kolmeen osa-alueeseen, joita ovat:

- tieteellinen tutkimus,
- tutkimuksellinen kehittäminen
- ja kehittäminen arkiajattelulla.

Tieteellinen tutkimus luo uutta teoriaa ja testaa sitä. Tieteellinen tutkimus noudattaa tieteellistä traditiota ja tulokset julkaistaan tiedeyhteisölle. Tieteellinen tutkija voi olla ”irrallaan” kohteesta ja vuorovaikutus prosessin aikana on vähäistä.



Tutkimuksellisessa kehittämisessä ratkotaan käytännön ongelmia, uudistetaan käytäntöjä tai etsitään ratkaisuehdotuksia. Tutkimuksellisessa kehittämisessä käytetään monipuolisesti erilaisia menetelmiä ja tueksi kerätään tietoa sekä teoriasta että käytännöstä. Aktiivinen vuorovaikutus eri tahojen kanssa korostuu ja arviointi on kriittistä. (Toikko & Rantanen 2009.)

Arkiajattelulla kehittämisessä ratkotaan käytännön ongelmia, uudistetaan käytäntöjä tai löydetään ratkaisuehdotuksia, aivan samoin kuin tutkimuksellisessakin kehittämisessä. Arkiajattelulla kehittämisessä tietoa kerätään käytännöstä ja teoriasta sattumanvaraisesti. Päätökset perustuvat pitkälti omiin ideoihin, joita ei perustella. Arkiajattelulla kehittämisessä kriittinen arviointi ja vuorovaikutus eri tahojen kanssa ovat vähäistä. Tämän tutkimuksen tavoitteena ei ole tuottaa uutta teoriaa, vaan saada aikaan käytännön parannuksia. Tässä kehittämistyössä ei ainoastaan kuvailla asioita, vaan etsitään parempia vaihtoehtoja ja ratkaisumalleja. (Toikko & Rantanen 2009.)

### **1.3 Kehittämismenetelmien esittely**

Saunoja Suviyössä 2013 on kehittämispainotteinen selvitys, jossa esitellään kehitetty ja toteutettu uusi tuote sekä arvioidaan tuotetta, toimintatapoja ja työkäytäntöjä. Aineiston muodostavat tapahtumatuotteen taustatiedot, tapahtuman toteuttamista koskeva aineisto sekä tapahtuman jälkeen kerätty palauteaineisto. Selvitystyön laatija osallistui itse uuden tapahtuman toteuttamiseen.

Tieteellisessä tutkimuksessa kehittämistyön menetelmiä ovat muun muassa aineistonhankintamenetelmät, analyysimenetelmät ja tulosten jakamisen menetelmät. Käytännöllistä kehittämistyötä kilpailutekijänä tarvitaan muun muassa tuotantojen kannattavuuden parantamiseen, kulttuuriliiketoiminnan kasvattamiseen, uusien kulttuuripalveluiden kehittämiseen, kulttuurialan organisaation rakentamiseen, ongelmien kartoittamiseen, tuotantohenkilöstön motivoimiseen, kulttuurinkuluttajien mieltymysten selvittämiseen, kulttuurin tulevaisuuden ennakoimiseen, tuotantoprosessien ongelmakohtien kartoittamiseen ja tuottajan omien työtapojen kehittämiseen. (Ojasalo 2009.)

Tämä opinnäytetyö on käytännöllistä kehittämistyötä, jonka tavoitteena on kentän ongelmien tunnistaminen ja niistä ratkaisumallien löytäminen. Opinnäytetyön metodina on käytännöllinen kehittämistyö ja se on aito työelämän hanke. Saunoja Suviyössä – hankkeesta laadittu kehittämistyö on autenttinen, eli ongelma on aito kentän ongelma. Kehittämistyön kumppanina on Saunoja Suviyössä – tapahtuman tuottajaorganisaatio Hämeenkyrön Yrityspalvelut Oy. Yksi kehittämishankkeen piirteistä on kokemuksellisuus, eli kokemus rakentuu prosessissa. Tämän kehittämishankkeen erityspiirre on tutkimuksellisuus, eli tutkiva ja kriittinen työote.

#### **1.4 Työn eteneminen**

Luvussa kaksi kerron yleisesti lähimatkailusta ja matkailun trendeistä. Listaan Nopsa travelsin tekemiä huomioita hyvästä lähimatkailukohteesta ja sitä, miten kyseiset kriteerit vaikuttavat positiivisesti matkailuelämykseen.

Luvussa kolme kerron kuinka Saunoja Suviyössä 2013 toteutettiin ja miten ideasta päädyttiin valmiiksi tapahtumaksi. Pääsin etuoikeutetusti olemaan mukana alusta asti, ensimmäisistä ideointi- ja suunnittelukerroista itse tapahtumapäivään, järjestämässä tätä ensimmäistä kertaa järjestettävää Saunoja Suviyössä -tapahtumaa. Kirjoitan tapahtuman järjestämisestä omien kokemusteni pohjalta. Luvussa kolme esittelen myös tapahtumaorganisaation ja mukana olleet saunayrittäjät ja kerron hieman heidän toiminnastaan.

Luvussa neljä arvioin tapahtumaa ja sen onnistumista. Kerron myös, miten toteutin kyselyn saunatapahtumasta yrittäjille ja millaisia tuloksia siitä sain. Viimeisessä luvussa johtopäätöksissä kokoan tutkimukseni tulokset, arvioin sen toteutumista.

Lopuksi liitteistä löytyy esitteet ja mainokset tapahtumasta. Esitteet ja mainokset ovat alusta asti minun tekemiäni. Mukana myös kyselylomake sekä yrittäjien ajatuksia Saunoja Suviyössä 2013 –tapahtumasta

## 2 LÄHIMATKAILU

Matkailuala on murroksessa, sillä uudet matkailijaryhmät, teknologinen kehitys ja merkitysyhteiskunnan mukanaan tuoma uusi yhteisöllisyys haastavat matkailuyrittäjien liiketoimintamalleja. Myyntikohteena ei ole enää vain matka. Nykyään matkailijat haluavat yksilöllisiä ja merkityksellisiä kokemuksia - elämyksiä. Matkailu voidaan ymmärtää kulttuurien välisen kohtaamisen, maailman näkemisen ja avartavien kokemusten kautta tapahtuvana oppimisena sekä merkittävänä virkistäytymisen ja rentoutumisen muotona, jonka tulisi olla kaikille tasapuolisesti avointa (Hellström & Konttinen 2009). Seuraavaksi tarkastelen hieman matkailun eri trendejä.

Matkailulle on syntynyt uusi motivaatiotekijä, motivaatio on halu olla lähellä kotia. **Lähimatkailua** on esimerkiksi kevytmatkailu (pyörä- ja patikointimatkat), tapahtuma- ja luontomatkailu, maaseutu- ja hyvinvointimatkailu, kiireetön matkailu ja virtuaalimatkailu. Kulkuvälineenä toimii siis usein oma auto, linja-auto, juna tai polkupyörä. Matkat ovat usein päivämatkoja. Lähimatkailun kohteita ovat useimmiten paikallinen arkielämä ja sen historia, perinteet, elämäntavat, tapahtumat sekä luonto. Lähimatkailu sateenvarjokäsitteenä ja –trendinä kattaa myös muita matkailun alatrendejä, jotka soveltuvat kestävän kehityksen periaatteisiin. (Hellström & Konttinen 2009).

Mutta millainen on hyvä lähimatkailukohde? Nopsa travels kävi kesäkuussa 2010 Nopsa-testimatkoilla Etelä-Suomessa ja selvitti, miksi elämykset jäivät niin usein uupumaan Suomen upeimmissakin matkakohteissa. Tuloksena syntyi kymmenen kriteeriä hyvälle lähimatkailukohteelle. (Nopsa travels 2011.)

Ensimmäiseksi kriteeriksi nousi **ainutlaatuisuus**. On tärkeää, että matkakohde ei käytä samaa, mitä kaikki muutkin. Pitää yrittää erottua ja välttää niin sanottuja massatkatkaisuja, sillä ihmiset ovat yksilöllisiä ja tästä syystä haluavat myös yksilöllisiä matkailukohteita ja –elämyksiä. (Nopsa travels 2011.)

Toinen esille noussut kriteeri oli **kokonaisvaltaisuus**. Lähimatkailupalvelu Nopsan mukaan, kohteen tulee olla eheä kokonaisuus, jossa kaikki elementit viestivät samaa ja yksityiskohdat tukevat kokonaisuutta. Kolmantena tuli **yksityiskohtaisuus**. Yksityiskohtaisuus voitaisiin laskea osaksi kokonaisuutta, sillä juurikin yksityiskohdat paljastavat,

onko kokonaisuus mietitty. Jos panostaa laatuun yksityiskohdissa, voi vastaavasti kotottaa palvelun tai tuotteen hintaa. (Nopsa travels 2011.)

Neljäntenä ja viidentenä kriteereinä Nopsa travels nosti **elämyksellisyyden** ja **historiallisuuden** (alkuperäisyyden). Elämys syntyy ainutlaatuisuuden kokemuksesta. Se taas synnyttää tunteen jostakin harvinaisesta, luksuksesta. Historiallisuus puolestaan antaa mahdollisuuden luoda paikalle aitoa identiteettiä. Kun paikalla on tarina, sillä on myös syvyyttä. (Nopsa travels 2011.)

Kuudes ja seitsemäs kriteeri olivat **pienimuotoisuus** ja **positiivinen yllätys**. Pienimuotoisuudella pyritään painottamaan ajatusta siitä, että ”vähemmän on enemmän”. Pitää keskittyä olennaiseen ja pystyä perustelemaan kaikki kohteessa tehdyt valinnat. Palvelun tarjoajan on myös tärkeää luoda positiivisia yllätyksiä ja pyrkiä ylittämään asiakkaan odotukset. (Nopsa travels 2011.)

Kolme viimeistä Nopsa travelsin määrittelemää hyvän lähimatkakohteen kriteeriä olivat **paikallisuus**, **ekologisuus** ja **palvelevuus**. Pitää muistaa olla ylpeä oman paikkakuntansa erikoispiirteistä ja tuoda niitä esille. Ekologisuus tulee puolestaan ottaa huomioon kaikissa valinnoissa, mutta sitä ei kannata huutaa otsikkotasolla. Viimeisenä, mutta ei vähäisimpänä, tuleva palvelevuus on hyvän lähimatkailukohteen tärkeimpiä luoja. Henkilökohtainen palvelu on olennainen osa elämystä. (Nopsa travels 2011.)

**Tourism for All** on termi, joka yhdistää sosiaalisen, esteettömän ja kestävän matkailun yhdeksi, kaikkien saavutettavilla olevaa matkailua tarkoittavaksi käsitteeksi. Kaikkien saavutettavissa olevan matkailun tärkeyttä perustellaan sillä, että matkailu voi tuoda elämään merkityksellisyyttä ja sen kautta elämä voi näyttäytyä mielekkäämmältä. (ISTO 2013.)

**Vaihtoehtoisella** matkailulla tarkoitetaan perinteisistä matkailutottumuksia ja massamatkailusta poikkeavaa matkustusta. Vaihtoehtoiset matkailumuodot kulkevat usein käsi kädessä kaikkien saavutettavissa olevan matkailun kanssa. Vaihtoehtoiset majoitusmuodot, esim. sohva-surffaus ja kodinvaihto, ovat edullisia majoittumismuotoja pienituloisille tai lapsiperheille. Samalla ne tarjoavat mahdollisuuden tutustua aitoon, paikalliseen kotiin ja paikallisiin ihmisiin. Kulutuksen vähentäminen, lähimatkailu ja sesonkien ulkopuolella matkustaminen ovat myös esimerkkejä vaihtoehtoisen matkailun ilmiöistä, jotka tuovat matkailua kaikkien ulottuville. Kulutuksen vähentäminen ja lä-

himatkailu ovat pienituloisille tervetulleita trendejä, lähimatkailu ja sesonkien ulkopuolella matkustaminen puolestaan sopivat hyvin senioreille ja monille vammaisille henkilöille. Sesonkien ulkopuolella matkustaminen on yleensä myös edullisempaa. Tämä vaikuttaa merkittävästi pienituloisten perheiden matkustusmahdollisuuksiin.

(ISTO 2013.)

**Hyvinvointimatkailu** on kansainvälisesti kasvava ala, ja teema on noussut voimakkaasti tuotekehityksen eturintamaan. Ihmiset haluavat kuluttavan arkielämän vastapainoksi huolehtia hyvinvoinnistaan, ja siten edistää arjessa jaksamista, myös lomalla ollessaan. Tuoteteema pyrkii tuottamaan matkailijalle kokonaisvaltaista, sekä fyysistä että psyykkistä, hyvää oloa. (ISTO 2013.)

Suomi on maa, jonka tunnetuimpiin vetovoimatekijöihin kuuluvat järvet ja metsät, pohjoinen eksotiikka, sauna ja luonnonrauha. Liikumme paljon ulkona eikä luonto ole meille vielä tullut vieraaksi. Metsissä samoilu sienestäen ja marjastaen, nykyaikaisen teknologian hyödyntäminen kuntosaleilla tai istuskelu saunan jälkeen nauttimassa tunnelmasta kuuluvat maassamme normaaliin arkeen. (ISTO 2013.)

**Vastuullisuus** on yhteiskunnallinen trendi, joka vaikuttaa merkittävästi myös lomaan kohdistuviin vaatimuksiin. Sekä matkailutuotteiden kysyntä- että tarjontapuolella sosiaalinen vastuu ja ympäristön huomioiminen ovat yhä suuremmassa roolissa. Kuluttajille suunnatut viestit ovat konkreettisempia ja usein myös tunteisiin vetoavia. Suuntaus on verrattavissa luomuhedelmien ja reilun kaupan tuotteiden voittokulkuun supermarkettien hyllyille. Näistä on tullut monelle arkisia tuotteita.

Saksalaisista jopa 40 % haluaisi lomansa olevan mahdollisimman ympäristöystävällinen. Sosiaalisesti kestävä matkailu on tärkeää lähes joka toiselle saksalaiselle (46 %).

(ISTO 2013).

**Hyvinvointimatkailun** tuorein trendi on mindfulness. Suomenkielistä käännoästä ei sanasta ole, joten yleensä käytetään tätä englanninkielistä termiä. Muita kuvaavia sanoja ovat tietoisuustaidot ja hyväksyvä tietoinen läsnäolo. Mindfulnessin juuret ovat zen-buddhalaisessa meditaatiossa, mutta kyseessä ei ole uskonto tai ismi, vaan rentoutus- ja stressinhallintamenetelmä. Mindfulnessissa tarkoitus on huomata, mitä juuri tässä

hetkessä tapahtuu ja mitä omassa päässä liikkuu, arvioimatta ja arvostelematta mitään. (Reiseanalyse 2012.)

Nykyajan ihminen elää työympäristössä, jossa monen asian tekeminen yhtä aikaa eli ns. multitasking on arkipäivää. Tutkimukset kuitenkin osoittavat, että vain 2 % ihmiskunnasta pystyy suoriutumaan multitaskingista hyvin. Me muut tiedämme, että meiltä odotetaan sitä, mutta emme kykene siihen – stressaannumme ja palamme loppuun. Yhä useammat hyvinvointimatkaluuyritykset pureutuvat nykyään tähän ongelmaan ja tarjoavat perinteisempien hyvinvointituotteiden ja –palvelujen rinnalla stressinpoistohjelmia. (Reiseanalyse 2012.)

Matkailumarkkinoinnissa **elämys**-sanana merkitys on menettänyt tarkkuuttaan, kun sitä on muotisanana käytetty jos jonkinlaisessa yhteydessä. Matkailupalvelusta tulee elämys, kun asiakkaan tunteisiin pyritään jollain keinolla tekemään mieleenpainuva vaikutus. Usein elämys saavutetaan matkailemalla eksoottisissa maisemissa erikoisia aktiviteetteja suorittaen. (Näsänen 2007.)

Nyky-yhteiskunnassa peruspalveluita on alettu pitää itsestänselvyyksinä. Matkailupalveluiden tuottajat eivät enää voi matkustaa massatuoteajattelun turvin, sillä kuluttajat kaipaavat yhä yksilöllisempiä palveluita. On siis alettava keksiä keinoja erottua muista. (Näsänen 2007.)

Tunteita herättävää ja voimakasta kokemusta voidaan kutsua elämykseksi. Pelkkä oleskelu luonnossa ja harppaus arjesta vaikkapa Lapin korpimaisemiin saattaa olla monille jo itsessään unohtumaton elämys. Asiakkaille halutaan tarjota nykyään kuitenkin monenlaisia paketteja ja mahdollisuuksia haastaa itseään, niin psyykkisesti kuin fyysisesti. (Näsänen 2007.)

Elämysmatkojen ei tietenkään tarvitse suuntautua ainoastaan rakkaaseen kotimaahamme. Selviytyminen hankalissa oloissa, vieraat kulttuurit sekä eksoottinen luonto tarjoavat matkailijalle löytöretkeilijän riemua. Nykyään elämysmatkaa suunnittelevat haluavat kuitenkin tutustua uusiin kulttuureihin yleensä paikallisten ehdoilla, ei niinkään valmispakettien turvin, vaikka monet suomalainenakin matkanjärjestäjät tarjoavat pienille ryhmille suunnattuja matkoja kohteisiin, joihin ei tavallinen turisti eksy. (Näsänen 2007.)

### 3 TAPAHTUMAN TOTEUTTAMINEN

Tapahtuman järjestäminen alkaa ideasta. Idea jalostetaan liikeideaksi ja edelleen toimitasuunnitelmaksi. Miten ideasta saisi toimivan tapahtuman mahdollisimman vähillä vastoinkäymisillä?

Palvelujen kehittämisen lähtökohtana on yrityksen liiketoimintastrategia: näkemys siitä, miten yrityksen osaaminen ja resurssit saadaan parhaiten kytkettyä toimialan mahdollisuuksiin niin, että saavutetaan kasvua ja kannattavuutta. Keskeisiä yrityksen toimintaa määrittäviä kysymyksiä ovat: (1) millaisia asiakkaita ja asiakassuhteita tavoitellaan, (2) millaisia tuotteita ja palveluja tuotetaan ja miten ne tuotetaan ja (3) mikä on erikoistumisen ja tuotekehityksen aste. Menestyksenkäs palveluliiketoiminta edellyttää osaamista palvelun, asiakkaiden ja toimialan suhteen. Strategisia valintoja tehtäessä tulisi hankkia tietoa ainakin asiakkaiden tarpeista, toimialan olosuhteista ja trendeistä sekä kilpailijoista. Palvelujen suunnittelu ja kehittäminen ovat lisäksi sidoksissa yrityksen osaamiseen ja resursseihin. (Jaakkola ym. 2009.)

Tapahtuman liikeidean ydin vastaa kolmeen kysymykseen: Mitä, kenelle ja miten? (Jaakkola ym. 2009.) Saunoja Suviyössä 2013 – saunatapahtumassa näihin kysymyksiin voidaan vastata seuraavalla tavalla:

#### 1. Mitä?

- yhteissaunomista kesällä 2013
- tavoitteena saada asiakkaita yrityssaunojen hiljaisen sesongin aikana ja uusia palveluita lähimatkailusta kiinnostuneille asiakkaille
- tapahtuman imago on maaseutumainen, läheinen, helposti saavutettava, tuttu ja turvallinen

#### 2. Kenelle?

- yksityisille ihmisille, joita kiinnostaa mm. lähimatkailu ja hyvinvointimatkailu

### 3. Miten?

- saunoina yritys- ja ryhmämatkailuun tarkoitettut saunatilat Hämeenkyrössä
- tiloina jo olemassa olevat tilat, tuotteet, osaaminen ja henkilöstö samat kuin yritys- ja ryhmäasiakkaillekin
- yhtenä päivänä yksittäiset ihmiset muodostavat saunaporukoita
- tarvitaan tapahtuman koordinoitua, asiakkaille varausjärjestelmä ja yhteismarkkinointia

Kehitystyön päätarkoitus on luoda edellytykset palveluille, jotka asiakkaan mielestä tuottavat houkuttelevaa lisäarvoa. Usein on tarpeellista ottaa asiakkaat mukaan testaamaan ja arvioimaan palvelua koko kehitysprojektin ajaksi. Näin varmistetaan, että kehitystyön tulos todella vastaa asiakastarpeeseen ja tuottaa arvoa asiakkaalle. Asiakkaiden osallistumisen laajuus riippuu yrityksen ja palvelun luonteesta. Palvelua voidaan kehittää vain yhden tai muutaman asiakkaan kanssa tai ottaa uusi tai uudistettu palvelu käyttöön rajoitetusti muutamassa toimipisteessä tai asiakas ryhmissä. On myös mahdollista koota asiakas paneeli, joka testaa palvelua. Asiakaslähtöinen kehitystyö ei kuitenkaan tarkoita asiakasvetoisuutta. Asiakkaan tarpeisiin reagoiminen ei usein riitä, vaan yrityksen tulisi havaita myös markkinoilla piilevät tarpeet ja mahdollisuudet kehitystyön pohjaksi jo ennen kuin valtaosa asiakkaista on niitä tiedostanut. (Jaakkola ym. 2009.)

Saunatapahtumassa mukana olleet yrittäjät ovat keskittyneet palvelemaan lähinnä yritys- ja ryhmäasiakkaita. Yrittäjillä on takana vankka kokemus saunapalveluiden tarjoamisesta ja pitkiä asiakassuhteita. Vuosittain lomakaudella kesä-heinäkuussa yritys- ja ryhmäasiakkaiden määrä laskee ja palvelutarjoajilla on toiminnassaan ylikapasiteettia ja lisätarjontaa lähimatkailun asiakkaille kaivattiin. Yksittäisten sauna-asiakkaiden palvelu olisi kuitenkin pääsääntöisesti palvelutarjoajille taloudellisesti kannattamatonta. Saunoja Suviyössä on siis valmis tuote tähän tarpeeseen, jossa jo olemassa olevat resurssit sidottiin kokonaisuudeksi.

Kehitystyötä voi tehdä sekä pienin askelin normaalin työn ohessa että erillisinä hankkeina, jotka tähtäävät mittavan uudistuksen aikaansaamiseen. Merkittävään uudistukseen tähtäävä palvelujen kehittäminen kannattaa suunnitella tavoitehakuksena projektina, johon panostetaan työaikaa ja muita resursseja. Uusien palvelujen ja palveluinnovaatioiden kehittäminen on tärkeää yrityksen tuottavuuden ja kilpailukyvyn kannalta. Palveluinnovaatio on uusi tai merkittävästi uudistettu palvelu, joka tuo kehittäjälleen hyö-



tyä ja on toistettavissa useille asiakkaille. Palveluinnovaation uutuusarvo voi liittyä esimerkiksi asiakkaalle tarjottuun hyötyyn, asiakkaan kohtaamiseen, tai tapaan tuottaa palvelu. (Jaakkola ym. 2009.)

Saunoja Suviyössä 2013 oli saunayrittäjille myös loistava tapa luoda uusia asiakassuhteita. Vaikka saunoilla oli jo valmiina vakisaunajat ja pitkiä asiakassuhteita, yhteistyö muiden saunayrittäjien kanssa mahdollisti myös muihin paikallisiin tilaussaunoihin tutustumisen helposti. Monet (niin paikalliset asukkaat kuin mökkiläiset) ovat niin sanotusti jämähäneet tuttuun ja turvalliseen, eivätkä ottaneet selvää muista saunamahdollisuuksista Hämeenkyrössä. Tapahtuma loi myös loistavan tilaisuuden yrittäjille luoda uusia asiakassuhteita ja saada hyvää mainosta yritykselleen edullisesti.

Koska Saunatapahtuman markkinointibudjetti ei ollut suuri, oli tärkeää markkinoida tapahtumaa suullisesti ja saada ihmiset puhumaan siitä. Tapahtuman tunnettavuus laajenee suullisten positiivisten kommenttien avulla laajemmin, kuin paikallisella esitteiden jaolla ja lehtimainonnalla. Saunoja Suviyössä – tapahtuman vahvimpana markkinointikanavana toimiikin mielestäni erikoismediat. Erikoismedialla tarkoitetaan kaikkia epätavallisia medioita, jotka auttavat markkinoinnissa olematta kuitenkaan varsinaista perinteistä mainontaa. Erikoismedioiksi voidaan lukea juurikin muun muassa puskaradio. Erikoismedioita kannattaa hyödyntää tapahtuman markkinoinnissa, sillä usein tätä kautta tuleva tieto koetaan mielekkääksi ja henkilökohtaiseksi. Erikoismediat ovat myös usein edullinen ja helppo tapa saada tieto leviämään suurellekin joukolle. Tästä syystä tulee muistaa, että tapahtuma on viesti itsessään ja jokaisen ulospäin näkyvän viestin – suunnitellun tai puskaradion kautta levinneen – tulee vastata tapahtuman arvoja.

(Tapio 2013)

### **3.1 Ideasta valmiiksi tapahtumaksi**

Tapahtuman suunnitelmallisessa toteutuksessa on tunnistettavissa viisi toisistaan erottuvaa vaihetta: ideointi, suunnittelu, valmistelutyön organisointi, toteutus ja seuranta. Seurantaan kuuluvan asiakaspalautteen ja itsearvioinnin pohjalta palataan tapahtuman uudella toteutuskerralla jälleen suunnitteluvaiheeseen. (Antikainen & Sutinen 1996.)

Toimintasuunnitelman tulisi olla koko järjestävän ryhmän kartta, johon on kirjattu yhteinen käsitys siitä, mitä ollaan toteuttamassa (Antikainen & Sutinen 1996). Saunoja Suviyössä tapahtuman toimintasuunnitelmasta ei laadittu missään vaiheessa kirjallista dokumenttia, joskin voidaan olettaa, että eri toimijoista koostunut järjestäjäryhmä oli hyvin selvillä tapahtuman kokonaisuudesta; toteutustavasta ja tavoitteista.

Yhtenä tavoitteena oli myös saada kehitettyä hyvästä ideasta valmis tuote markkinoitavaksi. Tuotteistuksen keskiössä on tuote, eli se, mitä asiakkaille myydään ja tarjotaan. Tuote ei ole vain käsin kosketeltava hyödyke, vaan se voi yhtä hyvin olla myös myytävä palvelu, etu tai aktiviteetti. Tuotteen ostosta ei välttämättä tarvitse seurata minkään konkreettisen asian omistusta. Asiakkaalle voidaan myydä siis esim. informaatiota tai ideoita. (Kotler & Armstrong 2004, 6.) Tuotteistus voidaan nähdä palvelujen täsmentämisenä, spesifioimisena ja profiloitina. Tuotteistus on tuotteiden määrittelyn lisäksi myös koko palvelutuotannon täsmentämistä ja jäsentämistä hallittavampaan muotoon.

Tuotteistuksen perustarkoituksena on tehdä palvelutuotteesta asiakkaalle helpommin lähestyttävämpi ja muutoinkin näkyvämpi. Myös tapahtuma voi olla palvelutuote eli se kokonaisuus, jota asiakkaalle halutaan tarjota. Siksi tuotteistamisen hyödyt tulevat esiin myös tapahtuman järjestämisessä. (Hämäläinen 2009.)

Idea kesän 2013 saunatapahtumasta syntyi yrittäjien keskuudessa alkuvuodesta 2013. Hämeenkyrössä on useita tilaussaunoja, jonne yksityisen ihmisen on vaikea päästä tutustumaan, sillä saunat on tarkoitettu vuokrattaviksi lähinnä yrityksille ja ryhmille. Tästä seurauksena on se, että hienot, paikalliset saunapuitteet ovat monille hämeenkyröläisille tuntemattomia. Ideana oli antaa mahdollisuus päästä tutustumaan näihin tilaussaunoihin 5 euron korvausta vastaan, yksin tai ystävien kanssa. Tapahtumapäivämääräksi valikoitui 27.7.2013.

### 3.1.1 Tapahtumaorganisaatio

Hämeenkyrön Yrityspalvelut Oy on kuntakonserniin kuuluva ja täysin kunnan omistama elinkeinoyhtiö. Yhtiön tehtävänä on hämeenkyröläisen yritystoiminnan vahvistaminen sekä elinkeinorakenteen monipuolistaminen. Hämeenkyrön Yrityspalvelut Oy auttaa sekä toimivia että aloittavia yrityksiä ja hoitaa kunnan matkailupalveluita. Yrityksen kautta saa tietoa myös Hämeenkyrön yritystontti- ja toimitilatarjonnasta. Kaupallisten palveluiden vahvistamisen puolella Yrityspalvelut tarjoaa apua mm. sopivan liiketilan löytämiseen, aloittavan yrityksen osalta liiketoimintasuunnitelman laatimiseen sekä erilaisten rahoitusvaihtoehtojen selvittämiseen.

Hämeenkyrön Yrityspalvelut Oy toimi Saunoja Suviyössä –tapahtuman tuottajana. Hanketta johti toimitusjohtaja Tiina Laakkonen ja käytännön tuotannosta vastasin minä, harjoittelija ja matkailuninfon toimistotyöntekijä. Tuottajan tehtävänä tässä tapahtumassa oli liikeidean syventäminen toimivaksi kokonaisuudeksi, osallistuminen tapahtuman toteutukseen, sisällön ideointiin ja toimintasuunnitelman laatimiseen.

### 3.1.2 Saunayritysten esittely

Saunoja Suviyössä –tapahtumassa oli mukana kuusi saunayrittäjää; Talviuimareiden Kauhtuan saunat, Heiska, Villen savusauna, Miinan savusauna, M/S Purimo, Telttasau-  
na Mahnalanselän saarella sekä Hotelli Urkin Piilopirtin saunat. Jokainen saunayrittäjä tarjosi tapahtumaan oman, erilaisen saunaelämyksen. Tavoitteena olikin, että tapahtumakävijät voivat halutessaan kiertää kaikki saunat ja kokea jotain uutta jokaisessa paikassa.

#### **Talviuimareiden Kauhtuan saunat**

Hämeenkyrön Talviuimareiden Kauhtuan saunoilla on käytössään savu- ja tavallinen sauna. Yhdistys perustettiin vuonna 2002 ja seuraavana vuonna alkoi Kyrösjärven rannalle Kauhtuan rantaan oman saunan rakentaminen. Maa-alue vuokrattiin Hämeenkyrön kunnalta ja sopimukseen kuului myös hallintaoikeus paikalla olevaan hirsiraken-

nukseen. Sauna pesutiloineen valmistui tammikuussa 2004, samalla otettiin käyttöön hirsirakennukseen saneeratut pukuhuonetilat ja takkatupa. Rakentaminen tehtiin lähes kokonaisuudessaan talkootyönä. Rakennusprojektin onnistumisen takasi Hämeenkyrön kunnan tuki rakennuspuiden osalta ja Joutsenten Reitiltä ja TE-keskukselta saatu avustus. Merkittävä tukija on myös ollut lähes viereinen Finnforestin sahalaitos.

Yhdistyksen jäsenmäärä on n. 220 henkilöä. Seuran puitteissa on osallistuttu avantouintikilpailuihin, muun muassa SM- ja MM-kilpailuihin. Saunan lämmityspuutalkoot kuuluvat toimintaan. Yhdistys järjestää erilaisia yhdessäoloja ja juhlia.

Erityisenä lisänä Saunoja Suviyössä –tapahtumaan Kauhtuan saunat tarjosivat mahdollisuuden höyrylaivaristeilyyn Kyrösjärvellä höyrylaiva S/S Kiiskellä. (Hämeenkyrön Talviuimarit ry. 2013).

### **Heiska, Villen savusauna**

Pirkan Kylät ry on kunnostanut Heiskan talonpoikaismiljöön rakkaudesta juuria, perinteitä ja mennyttä aikaa kohtaan. Heiska ry toimii Heiskalla vaalien tätä perintöä. Heiska ry hallinnoi, vuokraa ja markkinoi Heiskan tiloja ja ottaa vastaan tilavarauksia yhdessä Heiskan Hiltun Pirtin kanssa.

Saunatapahtumapäivänä Heiskalla järjestettiin oma Heinähupaa Heiskalla –tapahtuman liittyen F.E. Sillanpään 125v. juhlavuoteen. Päivän tapahtumassa oli mukana Panu Rajala kertomassa sillanpääläisistä saunatavoista, joten osallistuminen illan Saunoja Suviyössä –tapahtumaan oli oiva jatkumo päivän tapahtumalle. Heiskalla lämpesi Villen savusauna. (Pirkankylät 2011).

### **Miinan savusauna**

Miinan pirtti ja savusauna tarjoaa asiakkailleen perinteisen savusaunan leppeissä löylyissä erilaisia saunahoitoja. Tarjolla on palveluita turve- ja hemmotteluhoidoitsa, liuku- ja perinteiseen kuppaukseen. Tapahtumassa Miinan savusauna edusti terveysaunana. Saunayrittäjä tekee itse kaikki hoidot. (Miinan savusauna. 2013).

## **M/S Purimo**

Saunoja Suviyössä –tapahtuman erikoisuutena oli laivasauna M/S Purimo. M/S Purimo risteilee kesäisin Hämeenkyrössä Kirkkojärvellä kauniissa (Sillanpääläisessä) maisemassa, Pappilanjoella tai Nokialle Siuroon. Laivan lähtöpaikka on Frantsilan Kehäukan rannassa aivan Valtatie kolmen vieressä ja Jokisenjärven laiturista Siurossa. Laivaan voi nousta myös Mahnalalan Miharinrannasta. Kesäisin valittavana on joko tunnin kestävä Jokiristeily tai n. neljän tunnin Risteily Nokian Siuroon ja takaisin. Matkan voi tehdä myös yhteen suuntaan.

Laivalla voi nauttia olutta, kahvia, pikkupurtavaa ja muita virvokkeita. Kesäisin järjestetään myös ohjelmallisia risteilyjä, joilla esiintyvät monet tunnetut artistit. Lisäksi lapsille järjestetään omia teemaristeilyjä. M/S Purimolla voi nauttia myös muulloinkin rentouttavista saunaristeilyistä laivan omassa saunassa kylpien.

Saunatapahtumaan M/S Purimolle oli ennakoimoihtautuminen, sillä laivan saunatilat ovat rajalliset. Valitettavasti ennakoimoihtautumisten vähyyden vuoksi laivayrittäjä päätti jättää laivasauan tapahtumapäivänä lämmittämättä. Yrittäjä sopi halukkaiden osallistujien kanssa osallistumisesta seuraavalle M/S Purimon saunaristeilylle.

(M/S Purimo 2014.)

## **Mahnalanselän saaren telttasauna**

Telttasauna antaa ainutlaatuisen mahdollisuuden nauttia saunan tunnelmasta missä ja milloin vain! Mahnalanselän saarella sijaitsevaan telttasaunaan mahtui kuusi henkilöä kerrallaan. Saareen järjestettiin kuljetus Miharin rannasta, mikä sisältyi saunamaksuun. Omalla veneellä saunomaan sai myös halutessaan tulla. Saarella on kalastuskunnan ylläpitämä nuotiopaikka, jonka myötä saunakävijät saivat halutessaan paistaa omia makkaroitu.

Miharin rantakioski oli myös tapahtuman ajan avoinna. Kioskista pystyi halutessaan ostamaan virvokkeita mukaan ennen lähtöä tai sen jälkeen.

Telttasaunaa piti monialayrityksen yrittäjä, jonka päätoimialana on raskaan autokaluston huolto- ja korjaustyöt, kalastusopastus sekä lasitustyöt niin taloihin ja muihin kiinteistöihin kuin autoihinkin. (Tmi- Jan Holm 2010.)

### **Hotelli Urkin Piilopirtti**

Hotelli Urkin Piilopirtin saunat toimi aikoinaan presidentti Urho Kekkosen piilopirttinä Tampereen seudulla. Savusauna ja sähkösauna järven rannalla olivat avoinna saunavieraille ja paikan päällä oli mahdollisuus kuunnella tarinaa paikan historiasta. Urkin Piilopirtti oli tapahtumassa mukana kulttuuria ja taidetta tarjoavan edustusaunan muodossa. Pihapiirissä oli esillä veistoksia ja laiturilla valotaideteos.

Monipuoliset palvelut kattavat tasokkaan hotellin sisältäen 14 hotellihuonetta (business ja standard) ja 2 asuntoa, presidenttitason edustusaunan, kokoustiloja, sekä 175 hengen Paviljongin. Hotelli Urkin Piilopirtti tarjoaa hyvää ruokaa ja korkeatasoisia kokous-, juhla- ja elämyspalveluita. (Urkin Piilopirtti 2013.)



Kuva 1. Hotelli Urkin Piilopirtti

### 3.2 Tapahtuman toimintasuunnitelma ja aikataulu

Aloitin harjoittelun Hämeenkyrön Yrityspalvelut Oy:ssä 25.2.2013. Maaliskuun alussa aloimme työstää ajatusta Saunoja Suviyössä – tapahtumasta eteenpäin. Alusta asti oli selvää, että Hämeenkyrön Yrityspalveluiden rooli saunatapahtumassa oli hoitaa tapahtuman markkinointi ja tiedottaminen. Jokainen saunayrittäjä vastaisi itse saunansa tapahtumista ja tarjonnasta. Sain ensimmäiseksi tehtäväkseni alkaa suunnitella tapahtuman esitettä yhdessä saunayrittäjien kanssa. Pyysin yrittäjiä laatimaan lyhyen esittelyn, josta käy ilmi, millaisesta saunasta on kyse ja mitä saunalla kyseisenä iltana tapahtuu. Tekstien pohjalta aloin koota yhtenäistä esitettä, josta kävi ilmi, millaisesta tapahtumasta on kyse ja mitkä saunat ovat siinä mukana. Keväällä heitettiin ilmaan myös ajatus yhteistyöstä hämeenkyröläisen tilausliikennettä ja valmismatkoja tarjoavan yrityksen, Matrocksin, kanssa mahdollisesta bussikyvydityksestä, joka kulkisi Tampereelta saunoille ja takaisin. Asiasta ei kevään aikana päästy vielä yhteisymmärrykseen, joten kuljetusmahdollisuutta ei painettu esitteeseen. Harjoitteluni päättyi Yrityspalveluissa 3.5.2013. Kevään aikana saimme saunaesitteen (liite 1) valmiiksi painoa varten.

Minulle tarjottiin töitä Hämeenkyrön Yrityspalveluissa, matkailun infossa, kesäksi 2013. Kesätyön myötä sain mahdollisuuden viedä aloittamani projektin loppuun. Aloittaessani työt matkailun infossa 1.6.2013 oli linja-auto kuljetus Tampereelta Matrocksin kautta saunatapahtumaan varmistunut. Alustava ehdotus linja-auton ajoaikataulusta tuli esimieheltäni, Tiina Laakkoselta. Hyväksyin aikataulun Matrocksin Paula Kerolan kanssa. Kyydin ideana oli, että asiakas ostaa saunalipun 10 euron hintaan bussista, johon sisältyy saunamaksu yhteen asiakkaan valitsemaan saunaan sekä kyyti saunalle ja takaisin. Linja-autossa oppaana toimi Jouko Hannu, joka kertoi sillanpääläisistä kansallismaisemista ja viihdytti matkustajia. Bussikyvydin varmistuttua tein uuden mainoksen (liite 2) Hämeenkyrön kunnan tapahtumakalenteriin, jossa oli esillä ilmoitus mahdollisuudesta linja-autokyytiin Tampereelta, sekä linja-auton aikataulu. Esitteessä oli myös suora numero matkailun infoon, mahdollisia kysymyksiä varten.

Tapahtuma herätti kuntalaisissa paljon mielenkiintoa ja saunaesitteet tekivät matkailun infopisteessä hyvin kauppansa. Mielenkiintoa lisäsi varmasti myös se, että kyseinen tapahtuma järjestettiin ensimmäistä kertaa Hämeenkyrössä. Vaikka kyselyjä tapahtumasta tuli paljon, varmoja ilmoittautumisia bussikyvytiin ei juuri tullut.

### 3.2.1 Tiedottaminen ja markkinointi

Saunoja Suviyössä tapahtuman toimintasuunnitelman erityiseksi painopisteeksi muodostui tapahtuman tiedottaminen ja markkinointi. Tapahtuman tuote, saunominen, oli jo aikaisemmin ryhmä- ja yritystapahtumana hioutunut huippuunsa. Lähtöoletta oli, että yksittäisten asiakkaiden odotukset saunomistapahtumalle ovat samat kuin yritys- ja ryhmäasiakkaiden. Tästä syystä potentiaalisten asiakkaiden löytäminen, tapahtuman todellisesta luonteesta tiedottaminen ja lopullisen tapahtumavarauksen tekeminen arveltiin ennakolta muodostavan kaikkein vaativimman osan tapahtuman toteuttamista.

Tapahtuman markkinointisuunnitelman tueksi ei laadittu markkinointitutkimusta. Tapahtuman kohderyhmäksi oletettiin Hämeenkyrön, Ikaalisten, Ylöjärven ja Tampereen asukkaita. Tällä alueella asuu noin 250.000 asukasta. Erityisesti Tampereen läheisyys, 40 km ja 30 minuuttia useimmista saunoista, arveltiin erittäin hyväksi etäisyydeksi. Poissa kaupungista, selvästi maalla, helposti saavutettavissa.

Tapahtuman markkinointikanaviksi valikoituvat alueen johtava päivittäislehti, Aamulehti, sekä paikallislehdet. Sosiaalinen media ja painettu esite valjastettiin kohtamaan erityisesti alueella lomailevaa asiakaskuntaa. Lehtimainonta tapahtui kahden tapahtumaa edeltävän viikon aikana. Aamulehdessä mainostimme kolme kertaa viitossivun ylänurkassa ja Hämeenkyrön Sanomissa oli tapahtumamainos kahdesti. Ylöjärven Uutisissa etusivulla mainostimme myös etusivulla FES 125 juhlavuoden mainoksen yhteydessä. Tapahtuma näkyi myös saunojen omassa mainonnassa. Hotelli Urkin Piilopirtti mainosti tapahtumaa omassa mainonnassaan Hämeenkyrön Sanomissa ja Ylöjärven Uutisissa. Sosiaalisessa mediassa Tapahtumaa mainostettiin heinäkuun alusta lähtien Facebookissa. Esitteitä painettiin 500 kappaletta Hämeenkyrön kirjapainossa.

Hämeenkyrön Yrityspalveluiden budjetti Saunoja Suviyössä –tapahtuman markkinoinnille oli noin 2.500,00 euroa. Budjetissa pysyttiin.

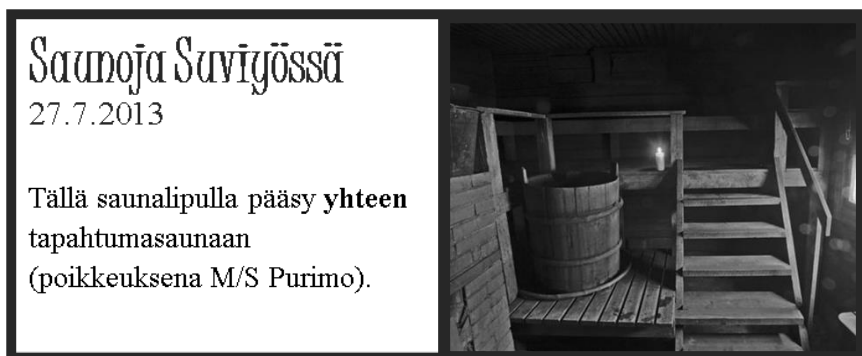


### 3.2.2 Muut käytännön järjestelyt

Tapahtuman osallistumisen kustannukset haluttiin pitää alhaisena Tourism for all –periaatteen mukaisesti. Saunalippu maksoi 5,00 euroa per saunoja ja tapahtumaan liittynyt linja-autokuljetus 10,00 euroa per matkustaja.

Tapahtuman ajankohdaksi valikoitui loppukesän lauantai, 27.7.2013. Ajankohdan arveltiin osuvan lomakauden päätteeseen, jolloin osa työssäkäyvistä ihmisistä on jo palannut kotiinsa, saunayrittäjien lomakausi on päättynyt ja kesäyö on vielä riittävän valoisa.

Tapahtumaan ilmoittautuminen haluttiin järjestää sekä asiakkaille että saunayrittäjille helpoksi. Tästä syystä päädyttiin siihen ratkaisuun, että pääsääntöisesti ennakoilmoittautumista ei tarvittu. Linja-autokuljetus ja laivaristeily olivat ainoat, joihin edellytettiin ennakoilmoittautumista. Tapahtuman asiakastiedottaminen keskitettiin Hämeenkyrön Matkailupalveluiden asiakaspalvelunumeroon. Tapahtuma suunniteltiin kokonaisuudeksi. Asiakkaiden tarpeet ja mielipiteet selvitettiin etukäteen bentshmarkkaamalla yritys- ja ryhmäasiakastapahtumien asiakaskokemuksia.



Kuva 2. Saunalippu

### 3.2.3 Tapahtumapäivänä

Lauantai 27.7.2013 oli lämmin ja aurinkoinen. Aikaisemmin viikolla olin saanut tietää, että M/S Purimon laivasauna ei valitettavasti toteutunutkaan, mutta muuten mitään vastoinkäymisiä ei ollut esiintynyt. Lähdin sovitusti kiertämään saunoja klo 18. Aloitin kierokseni Hotelli Urkin Piilopirtiltä. Saapuessani ensimmäiset saunojat olivat jo ehtineet uimaan. Yrittäjä oli hieman skeptisen oloinen illan etenemisestä. Rohkaisin yrittäjää. Lähtiessäni Hotelli Urkin Piilopirtille saapui lisää saunoja tasaiseen tahtiin.

Seuraavaksi menin vierailemaan Miinan savusaunalle. Saapuessani paikalle yllätyin jo autojen määrästä. Tien vierus oli jo pitkältä matkalta täynnä autoja. Kävellessäni saunalle iloinen puheensorina kantautui korviin jo kaukaa. Löysin itse yrittäjän työn touhusta. Tiina Hakala kertoi joutuneensa jo käännyttämään muutaman asiakkaan pois, jotka olivat aikeissa kiertää kaikki saunat. Savusaunaan oli sillä hetkellä muutaman tunnin jono. Suurta osaa asiakkaista se ei kuitenkaan haitannut, vaan kiireettömät saunojat nauttivat kauniista kesäpäivästä odotellessa.

Miinan savusaunasta suuntasin kohti Miharin rantaa. Itse telttasaunalle Mahnalanselän saareen en mennyt, haastattelin rantakioskin pitäjää. Kioskin pitäjä vertasi iltaa tavalliseen heinäkuun lauantaihin ja sanoi illan olleen huomattavasti vilkkaampi.

Seuraava pysähdys oli Heiskalla Villen savusauna. Saapuessani paikalle väkeä ei juurikaan ollut. Heiskalla kyseisenä päivänä oli Heinähupaa -tapahtuma alkanut jo kello 12, eli väkeä oli riittänyt pitkin päivää ja illalla oli lisää tulossa. Heiskalla tapasin myös Matrocksin matkailuyrittäjän, jonka kautta olimme tilanneet linja-autokyydityksen tapahtumaan. Yrittäjä kertoi, että tapahtuma oli herättänyt paljon kyselyä ja mielenkiintoa ihmisissä, mutta harmillisen vähän oli loppuen lopuksi tilaisuuteen mukaan lähtenyt. Linja-autoon mukaan tulleet olivat kuitenkin hyvin innoissaan hyvin järjestetystä tapahtumasta ja tapahtumaideasta. Positiivista palautetta oli myös tullut paljon juurikin edullisesta kyytimahdollisuudesta Tampereelta tapahtumapaikalle.

Viimeinen pysähdyspaikkani oli Hämeenkyrön talviuimareiden Kauhtuan saunat. Saapuessani tapahtumapaikalle noin kello 20, minut toivotettiin heti lämpimästi tervetul-

leeksi Hämeenkyrön Talviuimareiden puolesta. Keskustelin illan kulusta Talviuimareiden puheenjohtajan kanssa. Ihmisiä oli ollut alusta asti hyvin liikkeellä ja höyrylaiva S/S Kiiski teki jo toista risteilyä Kyrösjärvellä. Yhteensä illan aikana höyrylaiva ajoi kolme risteilyä.

Päivä ja tapahtuma oli kaiken kaikkiaan onnistunut. Kävijämäärään olimme (niin yrittäjät kuin yrityspalvelut) tyytyväisiä. On hyvä muistaa, että kyseessä oli ensimmäinen kerta, kun kyseinen tapahtuma järjestettiin, eikä vertailukohtaa aikaisemmilta vuosilta ole.

Kauhtualla, Urkin Piilopirtillä ja Miinan savusaunalla, jokaisessa kävi illan aikana yli 70 saunojaa. Peter Holmin telttasaunalla kävi 30 ja Heiskalla reilu 10 saunojaa. Bussikydyissä oli 12 henkeä.



Kuva 3. Miinan savusauna

## 4 TAPAHTUMAN ARVIOINTI

### 4.1 Tutkimuksen toteuttaminen

Toteutin tutkimukseni lähettämällä kyselylomakkeen Saunoja Suviyössä –tapahtumassa mukana olleille saunayrittäjille, sekä linja-autokuljetuksen Tampereelta hoitaneelle tilausliikennettä ja valmismatkoja tarjoavalle Matrocksille. Kyselyyn vastasi kuudesta yrittäjästä neljä. M/S Purimoa en voinut ottaa mukaan kyselyyn, sillä yrittäjä jättäytyi pois tapahtumasta.

Kyselylomake sisälsi neljä avointa kysymystä koskien tapahtuman odotusten täyttymistä, tapahtuman toteutusta ja kehitysehdotuksia. Kyselylomake toimitettiin sähköisesti ja vastausaika oli viikko. Koska mukana olleita yrittäjiä ei ollut kovinkaan montaa, haastattelin vielä erikseen Talviuimareiden Kauhtuan saunojen puheenjohtajaa. Haastattelu toteutettiin kyselylomakkeen pohjalta.

Kysymyksen asetteluun vaikuttavat useat eri tekijät: kuinka suuri on odotettu vastaajajoukko, minkälaista tietoa halutaan kerätä sekä kuinka paljon on mahdollista käyttää aikaa vastausten analysointiin ja läpikäyntiin. Kvantitatiivisilla kysymyksillä tavoitellaan määrällisiä vastauksia, kvalitatiivisilla taas laadullisia. Kvalitatiiviset kysymykset ovat avoimia ja antavat vastaajalle mahdollisuuden kertoa mielipiteensä omin sanoin. Kvantitatiivisessa muodossa puolestaan vastaajan on pakko valita sopivin vastaus annetulla mittarilla ilmaistuna. (Hirsjärvi ym. 2004.)

Kysymystyyppit voidaan jakaa kolmeen eri kategoriaan: avoimiin kysymyksiin, monivalintakysymyksiin ja asteikkoihin perustuviin kysymystyyppeihin. Avoimissa kysymyksissä esitetään vain kysymys ja jätetään tyhjä tila vastausta varten. Monivalintakysymyksissä tutkija on laatinut valmiit, numeroidut vastausvaihtoehdot, joista vastaaja valitsee sopivan merkitsemällä rastin. Monivalintakysymysten valmiiden vastausvaihtoehtojen jälkeen voidaan tarvittaessa esittää avoin kysymys – näin vastaajalle annetaan mahdollisuus tuoda esiin näkökulmia, joita kyselyn laatija ei ole osannut ottaa huomioon. Tällöin on kyse strukturoidun kysymyksen ja avoimen kysymyksen välimuodosta. (Hirsjärvi ym. 2004.)

Kohderyhmän pienen koon huomioon ottaen, haastattelu olisi ollut paras tutkimusmenetelmä. Yrittäjien kiireellisyyden vuoksi päädyin kuitenkin heille helpompaan ja nopeampaan vaihtoehtoon. Avoimet kysymykset antoivat kuitenkin mahdollisuuden vastata kysymyksiin mahdollisimman monimuotoisesti ja laajasti.

Kysely tiedonkeruumenetelmänä on hyödyllinen silloin, kun tarvitaan laaja tutkimusaineisto: kyselyn avulla voidaan saada samalla kertaa suuri vastaajajoukko kertomaan mielipiteensä useasta asiasta. Menetelmä on tutkijan tai tutkielman tekijän kannalta kustannustehokas, sillä nykyään voidaan hyödyntää verkkoympäristöä ja näin ollen säästää sekä aikaa että rahaa. Kysely on myös helppo kohdistaa halutulle vastaajajoukolle: se voidaan lähettää esimerkiksi tietyn alan asiantuntijoille tai jonkin palvelun käyttäjille. Haittapuolia ja heikkouksiakin kyselymenetelmän käyttöön liittyy. Koskaan ei esimerkiksi ole mahdollista olla aivan varma siitä, kuinka tosissaan vastaajat ovat olleet, ja kuinka vakavasti he ovat suhtautuneet kysymyksiin. . (Hirsjärvi ym. 2004.)

Tutkimustuloksissa otan huomioon myös kesällä 2013 Saunoja Suviyössä – tapahtumapäivänä tekemäni epäviralliset haastattelut. Tapahtumapäivänä kiersin kaikki saunat ja keskustelin illan kulusta ja tunnelmista sekä itse yrittäjien että saunasiakkaiden kanssa. Tuolloin opinnäytteeni aihe ei ollut vielä selvillä (siksi ei ole virallisia kyselylomakkeita), mutta keräsin tietoa työnantajalleni Hämeenkyrön Yrityspalvelut Oy:lle. Haastattelemieni henkilöiden ajatuksia kirjoitin ylös vihkoon. Yrittäjien vastaukset kyselylomakkeeseen vastasivat ja tukivat jo kesällä Saunoja Suviyössä 2013 – tapahtumapäivänä saamaani käsitystä mukana olleiden tahojen tunnelmista.

Tutkimuksen tuloksia on tarkasteltu sisällönanalyysillä. Sisällönanalyysissä aineistoa tarkastellaan eritellen, yhtäläisyyksiä ja eroja etsien ja tiivistäen. Sisällönanalyysi on diskurssianalyysin tapaan tekstianalyysia, jossa tarkastellaan jo valmiiksi tekstimuotoisia tai sellaiseksi muutettuja aineistoja. Tutkittavat tekstit voivat olla melkein mitä vain: kirjoja, päiväkirjoja, haastatteluita, puheita ja keskusteluita. Sisällönanalyysin avulla pyritään muodostamaan tutkittavasta ilmiöstä tiivistetty kuvaus, joka kytkee tulokset ilmiön laajempaan kontekstiin ja aihetta koskeviin muihin tutkimustuloksiin. (Tuomi & Sarajärvi 2002.)

## 4.2 Tutkimuksen tulokset

Kuten työssäni aikaisemmin tulee ilmi, toteutin tutkimukseni lähettämällä kyselylomakkeen Saunoja Suviyössä –tapahtumassa mukana olleille yrittäjille. Kyselyyn vastasi kuudesta yrittäjästä neljä. Tutkimuksen tuloksia on tarkasteltu sisällönanalyysillä, jossa etsin yhtäläisyyksiä ja eroja saamistani vastauksista.

### **Millainen tunnelma Saunoja Suviyössä –tapahtumasta jäi? Vastasiko Päivä odotuksia?**

Päivä oli kaiken kaikkiaan onnistunut. Odotuksia oli hieman vaikea luoda etukäteen, sillä kyseinen tapahtuma järjestettiin ensimmäistä kertaa. Tapahtuma yllätti niin yrittäjät kuin asiakkaat positiivisesti. Yhtenä osasyynä onnistuneeseen päivään pidettiin hyvää säätä, mikä sai ihmiset liikkeelle.

### **Olisiko jotain tullut tehdä toisin?**

Monia pieniä järjestelyyn liittyviä asioita nousi kyselyssä esille, mitkä ovat korjattavissa ensi kesän 2014 saunatapahtumaan. Monet kehitysehdotukset kohdistuivat juurikin saunojen oman ”paikkansa” hakemiseen ja siihen, millaisia palveluita kukin sauna tarjoaa. Nostankin esille sitä, että jokainen saunayrittäjä oli vastuussa oman saunansa tapahtumista.

Hämeenkyrön Yrityspalveluilta olisi puolestaan kaivattu selkeyttä työnjaossa. Eli selkeämpi raja siihen, mikä yrityksen rooli on tapahtuman järjestämisessä.

### **Millaisia vinkkejä/ kehitysehdotuksia tulevan kesän tapahtumaan?**

Kyselyssä esiin nousseet ehdotukset koskivat lähinnä saunojen omaa toimintaa ja sitä, mitä kaikkea he aikovat tulevaan tapahtumaan järjestää. Paljon ideoita nousi esiin ja yrittäjät ovat selkeästi innoissaan jo suunnittelemassa tulevaa kesää.

## **Muita ajatuksia tapahtumasta?**

Vuoden 2013 Saunoja Suviyössä – tapahtuman yhteistyö Matrocks Oy:n kanssa haki aluksi paikkaansa. Tästä syystä yrityksen mukana oloa ja mahdollisuutta bussikuljetukseen Tampereelta päästiin markkinoimaan harmillisen myöhään. Tulevassa tapahtumassa asia onkin jo toisin. Tällöin hyvää ajatusta voidaan markkinoida enemmän valmiina tuotteena.

### **4.3 Tapahtuman kehittäminen**

Jatkoa Saunoja Suviyössä –tapahtumalle ollaan järjestämässä kesälle 2014. Ajankohdaksi on tällä hetkellä muotoutunut perjantai 25.7.2014. Mukana ovat kaikki kesällä 2013 mukana olleet saunat. Uusina saunoina tulevat Kylmäojantien sauna ja Frantsilan hyvän olon keskuksen turvesauna. Lisäksi Purimo tekee 2 h saunaristeilyjä 3 kpl hintaan 5,-/hlö. Hintaa muutetaan niin, että jatkossa saunoilla on hintaluokat 5 ja 10 euroa. Jokainen saa itse päättää kumpaan hintaluokkaan kuuluu. Bussikyttä yritetään edelleen jatkaa.

Kesä 2014 tulee noudattamaan pitkälti samaa kaavaa, vaikka tapahtuma laajenee. Mukaan tulee myös Miharin uimaranta, johon tuodaan telttasauna jo klo 12 alkaen. Tällä pyritään siihen, että olisi myös enemmän lapsiperheille suunnattua ja sopivaa ohjelmaa järjestettynä. Heiska aloittaa jo myös kello 12. Muut saunat tämän hetken tiedon mukaan kello 17 alkaen.

#### **4.3.1 SWOT -analyysi**

SWOT -analyysi (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) on eräs maailman suosituimmista analyyseistä. Sen avulla tunnistetaan yrityksen (tässä tapauksessa tapahtuman) vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat, ja kootaan ne oheisen kuvion mukaiseen nelikenttään. (OAMK - Liiketalouden yksikkö. n.d.)

SWOT -analyysissä yrityksen olemassaoloa tarkastellaan sekä sisäisten että ulkoisten tekijöiden valossa. Sisäisiä tekijöitä, joihin yritys itse kykenee vaikuttamaan, ovat vahvuudet ja heikkoudet. Vahvuudet auttavat yritystä menestymään ja toteuttamaan tavoitteensa ja päämääränsä. Heikkoudet vaikuttavat päinvastoin: ne estävät yrityksen menestymistä. Ulkoisia, yrityksen toimintaympäristössä olevia tekijöitä ovat mahdollisuudet ja uhat. Käyttämällä hyväksi mahdollisuuksia yritys menestyy entistä paremmin. Toteutuessaan uhat puolestaan vaarantavat yrityksen menestyksen ja joskus jopa olemassaolon. (OAMK - Liiketalouden yksikkö. n.d.)

Seuraavassa kuviossa (kuvio 1.) listasin Saunoja Suviyössä 2013 – tapahtuman vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat. SWOT – analyysi tiivistää hyvin yhteen kuvioon tapahtuman nykytilan. Analyysin avulla johtopäätösten tekeminen helpottuu ja niiden pohjalta voidaan suunnitella ehdotuksia tulevaan tapahtumaan.

Tapahtuman vahvuuksia tulee käyttää hyväksi ja heikkouksia puolestaan välttää tai poistaa ne kokonaan. Saunoja Suviyössä – saunatapahtuman vahvuudet ja mahdollisuudet ovat juurikin tapahtuman ainutlaatuisuus. Vastaavaa ei ole tarjolla ja tästä syystä Hämeenkyrön tulisi hyödyntää tätä kesän matkailumarkkinoinnissa. Saunoja Suviyössä järjestetään kesällä 2013 Hämeenkyrössä vasta toista kertaa, joten tapahtuma hakee edelleen paikkaansa. Tapahtuma kasvaa koko ajan, joten kaikkia potentiaalisia mahdollisuuksia ei pysty edes vielä listaamaan.

Saunoja Suviyössä –saunatapahtuman suurimmat uhat ja heikkoudet liittyvät säähän, johon tapahtumajärjestäjien on mahdotonta vaikuttaa. Siksi on tärkeää, että muut mahdolliset uhat ja heikkoudet minimoidaan.



	<b>VAHVUUDET</b>	<b>HEIKKOUEDET</b>
<b>NYKYTILA</b>	<p><b>S</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kasvava kiinnostus hyvinvointimatkailua kohtaan</li> <li>• Erikoistuminen: vastaavaa tapahtumaa ei tarjolla lähialueella</li> </ul>	<p><b>W</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ensimmäinen tapahtumakerta, ei aikaisempaa kokemusta</li> <li>• Markkinointitutkimuksen puute</li> <li>• Saada tieto potentiaalisille asiakkaille</li> <li>• Säävaraus, lomalaisten vaikea sitoutua</li> <li>• Kirjallisen toimintasuunnitelman puute: yrittäjien sitoutuneisuus vaihtelevaa</li> </ul>
	<b>MAHDOLLISUUDET</b>	<b>UHAT</b>
<b>TULEVAISUUS</b>	<p><b>O</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Suullinen positiivinen asiakaspalaute, ”puskaradio”</li> <li>• Uusien yrittäjien kiinnostus tulevaa tapahtumaa kohtaan</li> </ul>	<p><b>T</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Säävaraus</li> <li>• Uusi hinnoittelu voi aiheuttaa kummastusta asiakkaissa</li> <li>• Yksittäisen yrittäjän huono palvelualltius voi vaarantaa tapahtuman maineen</li> </ul>

Kuvio 1. SWOT-analyysi

## 5 JOHTOPÄÄTÖKSET

Saunoja Suviyössä –tapahtuma järjestettiin ensimmäistä kertaa parhaaseen mahdolliseen aikaan, sillä hyvinvointi- ja lähimatkailu ovat parhailaan kasvavia trendejä (Hellström & Konttinen 2009). Tapahtuma voitiin liittää myös osaksi F. E. Sillanpään 125 v. –juhlavuotta (F. E. Sillanpään seura ry. 125 v. 2013.), mikä toi lisänäkyvyyttä tuoreelle tapahtumalle. Jatkossakin tapahtuman kannattaa käyttää hyväkseen juurikin hyvinvointimatkailua kohtaan kasvavaa kiinnostusta. Vastaavaa tapahtumaa kuin Saunoja Suviyössä ei ole tarjolla lähialueilla, mikä nostaa tämän tapahtuman markkina-arvoa.

Saunoja Suviyössä 2013 -tapahtuma onnistui kokonaisuudessaan hyvin ja seuraavaa Saunoja Suviyössä –tilaisuutta suunnitellaan jo kesälle 2014. Onnistumisesta kertoo myös se, että kesälle 2014 on tulossa mukaan uusia saunayrittäjiä, jotka haluavat olla mukana kehittämässä saunatapahtumaa eteenpäin. Myös suurena positiivisena asiana on huomattu asiakkaille jäänyt positiivinen tunne tapahtumasta. Tämä voi vaikuttaa huomattavasti tulevan kesän tapahtuman kävijämääriin. Yksi tehokkaimmista markkinoinnin keinoista kun on juurikin niin sanottu ”puskaradio” (Tapio 2013.)

Tapahtuman tunnettavuus myös laajenee suullisten positiivisten kommenttien avulla laajemmin, kuin paikallisella esitteiden jaolla ja lehtimainonnalla. Saunoja Suviyössä – tapahtuman vahvimpana markkinointikanavana toimiikin mielestäni erikoismediat. Erikoismedialla tarkoitetaan kaikkia epätavallisia medioita, jotka auttavat markkinoinnissa olematta kuitenkaan varsinaista perinteistä mainontaa. Erikoismedioiksi voidaan lukea juurikin muun muassa puskaradio. Erikoismedioita kannattaa hyödyntää tapahtuman markkinoinnissa, sillä usein tätä kautta tuleva tieto koetaan mielekkääksi ja henkilökohtaiseksi. Erikoismediat ovat myös usein edullinen ja helppo tapa saada tieto leviämään suurellekin joukolle. Tästä syystä tulee muistaa, että tapahtuma on viesti itsessään ja jokaisen ulospäin näkyvän viestin – suunnitellun tai puskaradion kautta levinneen – tulee vastata tapahtuman arvoja. (Tapio 2013.)

Haasteena tulevinakin kesinä on saada ihmiset kiertämään saunoja. Ihmiset ovat tarkkoja vapaa-ajastaan, joten varmoja ilmoittautumisia on hankala saada (linja-autokyyti, laivasauna). Tämän vuoksi ennakointi vaikeutuu. Lisäksi tapahtuman onnistumiseen vaikuttaa säätila voimakkaasti, mikä on täysin järjestäjistä riippumaton asia.

Kesän 2014 Saunoja Suviyössä – tapahtuma on paljon laajempi ja monimuotoisempi kuin edeltävä, ensimmäistä kertaa järjestetty. Osalla tapahtumajärjestäjillä on tällöin hieman jo kokemusta asiasta ja he osaavatkin auttaa uusia mukaan tulleita saunayrittäjiä. On hienoa huomata, että tapahtuma kasvaa ja laajenee, tärkeimpänä kuitenkin se, että se saa jatkoa. Työtä ei siis tehty turhaan ja reilu vuosi sitten syntyneestä hyvästä ideasta saatiin koottua markkinoitava tuote.

## LÄHTEET

Antikainen, J., Sutinen, M. 1996. Tapahtumajärjestäjän työkirja. Kuopio: Instead Oy  
nen, J. & Sutinen, M. 1996. Tapahtumajärjestäjän työkirja. Kuopio: Instead Oy

F. E. Sillanpään seura ry. 2013. F. E. S. 125 v. Luettu: 18.12.2013.  
<http://fes125.fesillanpaanseura.org>

Helle, M. 2014. Hämeenkyrön Talviuimarit Ry:n puheenjohtaja. Haastattelu: 2.2.2014.  
Haastattelija: Emmi Kulmala

Hellström, E. & Konttinen, L. 2009. Monipaikkaisuus ja paikkariippumattomuus  
- skenaarioista ratkaisuihin. Suomen itsenäisyyden juhlarahasto Sitra. Luettu: 25.3.2013.  
[http://www.tem.fi/files/29816/Hellstrom\\_ja\\_Konttinen.pdf](http://www.tem.fi/files/29816/Hellstrom_ja_Konttinen.pdf)

Hirsjärvi, S., Remes, P., Sajavaara, P. 2004. Tutki ja kirjoita. Jyväskylä: Gummerus  
Kirjapaino Oy

Hämeenkyrön talviuimarit ry. Kauhtuan saunat. 2013.  
[www.hameenkyrontalviuimarit.fi/](http://www.hameenkyrontalviuimarit.fi/)

Hämäläinen, L. 2009. Tuotteistus kirjaston palveluiden kehittäjänä. Turun ammattikor-  
keakoulun raportteja. Luettu: 1.4.2014. <http://julkaisut.turkuamk.fi>.

ISTO (International Social Tourism Organisation). 2013. Matkailualan tutkimustiedon  
verkkopalvelu. Belgian Blankenbergessä Social Tourism Forumi 1. – 3.10.2013 teemal-  
la Social Tourism – What future in Europe? Luettu: 18.12.2013. [www.matkailu.org](http://www.matkailu.org).

Jaakkola, E., Orava, M., Varjonen, V. 2009. Palvelujen tuotteistamisesta kilpailuetua.  
Opas yrityksille. 2009:2. Helsinki, Tekes.

Kotler, Philip & Armstrong Gary 2004. Principles of marketing. 10th ed. Upper Saddle  
River (N.J.): Pearson Prentice-Hall.

Laakkonen, T. 2013. Hämeenkyrön Yrityspalvelut Oy:n toimitusjohtaja. Haastattelu:  
5.11.2013. Haastattelija: Emmi Kulmala

Miinan pirtti ja savusauna. 2013. Luettu: 18.12.2013. [www.miinansavusauna.fi](http://www.miinansavusauna.fi)

M/S Purimo. 2013. Luettu: 18.12.2013. [www.purimo.net](http://www.purimo.net)

Nopsa travels. 2011. Lähimatkailumanifesti – Eli miksi lähteä lähelle. Luettu:25.3.2014.  
<http://www.nopsatravels.com>

Näsänen, H. 2007. Elämysmatkailu – irtiottoja arjes  
ta.Luettu: 25.3.2014. <http://plaza.fi/matkalaukku/matkajutut/elamysmatkai>  
lu-irtiottoja-arjesta

OAMK - Liiketalouden yksikkö. n.d. Pk-yritysten johtamis- ja kehittämistyökalupakki. Nykytilakartoitus. SWOT-analyysi. Luettu: 18.12.2013.  
<http://www.oamk.fi/hankkeet/pkk/pakki/nykytila2.htm>

Ojasalo. 2009. Kehittämistyön menetelmät. Uudenlaista osaamista liiketoimintaan.

Urkin Piilopirtti. 2013. Luettu: 18.12.2013. [www.urkinpiilopirtti.fi](http://www.urkinpiilopirtti.fi)

Reiseanalyse. 2012. Trendit. Tutkimukset ja tilastot. Matkailun edistämiskeskus.  
[www.mek.fi](http://www.mek.fi).

Tapio, H. 2013. Opas tapahtuman viestintään ja markkinointiin Tampereella. Tampereen kaupungin tapahtumatoimisto. Luettu: 1.4.2014.  
<http://issuu.com/ninakulo/docs/opassunettifinal/16>

Tmi Jan Holm. 2013. Luettu: 18.12.2013. [www.tmijanholm.com](http://www.tmijanholm.com)

Toikko, T., Rantanen, T. 2009. Tutkimuksellinen kehittäminen. Näkökulmia kehittämisprosessiin, osallistamiseen ja tiedontuotantoon. Tampere: Tampere University Press

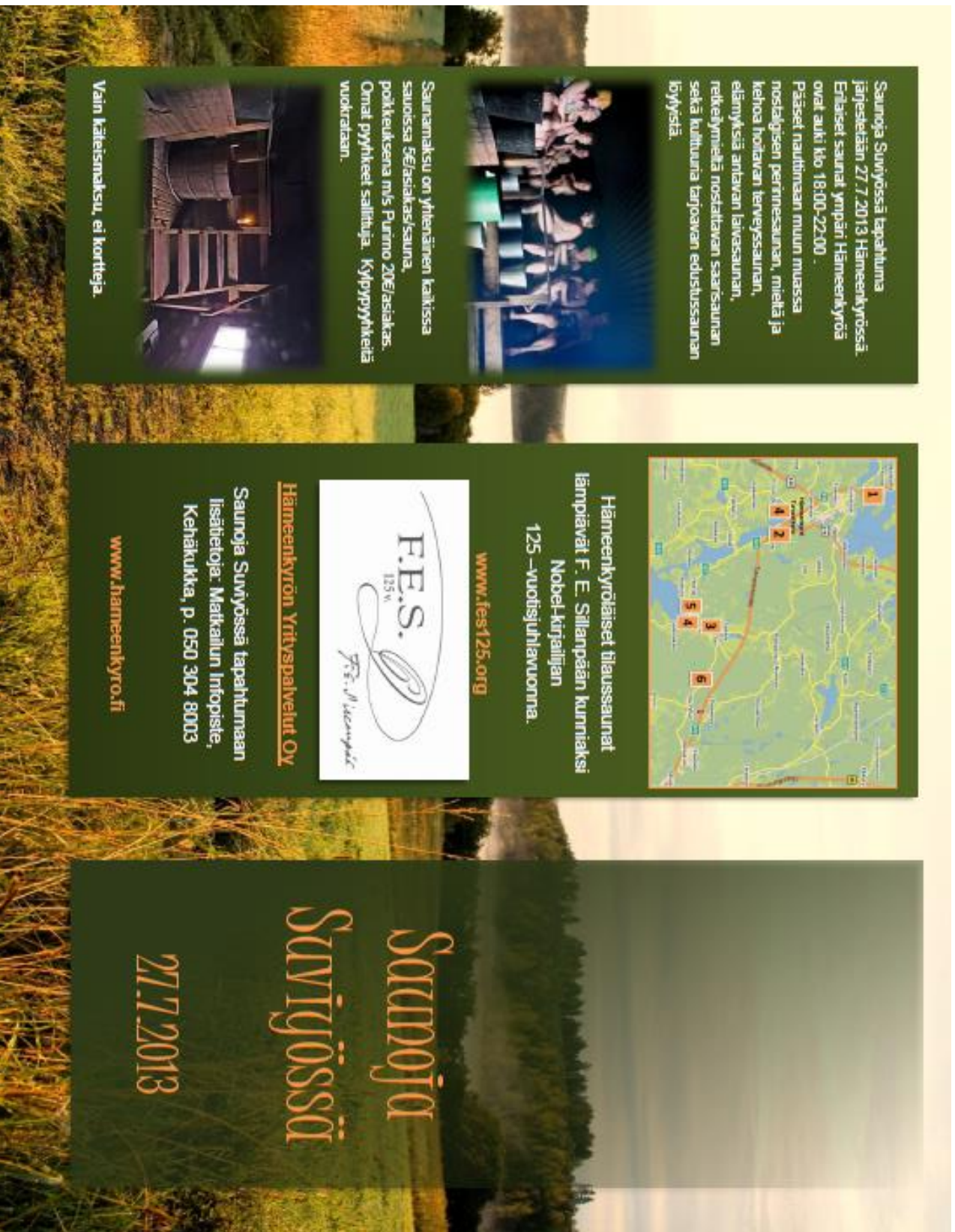
Tuomi, J., Saarijärvi, A. 2002. Laadullinen tutkimus ja sisällön analyysi. Helsinki, Tammi.

Turvallinen yleisötilaisuus. Välikylä, T. Ympäristö ja Terveys –lehti 2003. 2. painos. Vammalan kirjapaino Oy 2003.

Villen Savusauna. Tilojen vuokraus. Heiska Ry. Kylätoimintakeskus Heiska. 2013. Luettu: 18.12.2013. [www.heiskary.fi](http://www.heiskary.fi)


## LIIKKEET

### Liite 1. Saunoja Suvijössä -esite




Saunoja Suvijössä tapahtuma järjestetään 27.7.2013 Hämeenkyrössä. Eräiset saunat ympäri Hämeenkyröä ovat auki klo 18:00-22:00.


Pääset nauttimaan muun muassa nostalgisen perinnesaunan, mieltä ja kehoa hoitavan terveysaunan, elämyksiä antavan laivasaunan, rekrytymieitä nostattavan saarisunnan sekä kulttuurista tarjoavan edustusaunan löylystä.



Saunamaksu on yhtenäinen kaikissa saunoissa 6€/asiakas/sauna, poikkeuksena mts Purino 20€/asiakas. Omat pyyhkeet sallittuja. Kylpypyyhkeitä vuokrataan.




Vain käteismaksu, ei kortteja.



Hämeenkyröäiset tilausaunat lämpivät F. E. Siltapeän kunniaksi Nobel-kirjailijan 125-vuotisjuhlan vuonna.

[www.fes125.org](http://www.fes125.org)



**Hämeenkyrön Yrityspalvelut Oy**

Saunoja Suvijössä tapahtumaan lisätietoja: Matkailun Infopiste, Kehäkukka, p. 050 304 8003

[www.hameenkyro.fi](http://www.hameenkyro.fi)

**Saunoja Suvijössä**  
27.7.2013



### 1. LÄLVÄVARRAIDEN KAUPUNGIN SAUNAT

Kaupungin rannassa pääsee nauttimaan kahden erillisen saunan ilmiä ja puhuttamaan Kyntäjäryven vierailijain vesiin. Käytävistä on suuren suodan saaveen saunasuoran leppesi öyyl ja puulämmitteisen nk. bivaliisen saunan hieman kipekämät ilmiä. Saunasuoran rauhalli kerran noin 18 henkilö ja bivaliiseen saunaan noin 30. Saunat ovat avoimia klo 18 alkuun Seuran kouvasta vataan niin kauan kuin öyyls riittää. Nyt on mahdollisuus kokea suviyön saunaleikki. Hämeenrynnön Tuvimurteen kioseista voi ostaa viljoista ja juomaa. Saunoleikin lomassa on mahdollisuus höyrystävälle Kyntäjäryven aulolla. Maailman ilmiä kokea kikkaralla SRS Kioseilla. Noin tuuriin riteilyntuista on 10 ehtoa. Lohja lähtee kaupunkiin saunasta klo 18 alkuun niin.

Saunan osoite:  
Tietosaaritie 144  
39200 Kyntäjäryven

Yhteydenotot:  
Markku Hele p. 050 598 7852  
Pia Toivola p. 044 365 5912  
riteo@saunekyntajaryven.fi

Tuutuu liskit: [www.saunekyntajaryven.fi](http://www.saunekyntajaryven.fi)

### 2. HEIKKA VILLEN SAUNASUORA

Saunan, etelä miltäkin ole pöytäsi astua sisään kuin ämpelimi saunasuoran ovesta. Saunan öyyl heil seä meillä etä keho ja sen jälkeen hyvinkönnäni kestä uusia päiviä. Sainnatekijöiden ja muun kestäne olemisen ohessa ämpelisi Villen saunasuora. Saunasuoran öyylisen liskit Heikka tarjoaa Heikkipuusa koko päivän.

Saunan osoite:  
Heikkentulo 1  
39100 Hämeenrynnö

Yhteydenotot:  
Aune Hannas  
p. 040 4849 361  
aune.hannas@heikkaryven.fi

Tuutuu liskit: [www.heikkaryven.fi](http://www.heikkaryven.fi)

### 3. MIINA SAUNASUORA

Minna piti ja saunasuora tarjoaa asiakkaitten perinteisen saunasuoran leppesi öyylsistä erillisä saunoleikilla, kuten tuuri-, seututuuri-, sukkoilunelja- ja kuppousohoilla, sekä erillise oma tuuri- ja seikkauksa. Saunalla suviyöissä tapahtumassa sauna ja keuhkavilla ovat avoimia klo 18-21. Saunamaksu sovitti 5 ehtoa, sisältyi sekä saunasuoran että ynnörysaunan.

Hyvä ilmiä:  
Lähtökäsiä tarjoaheensa tuuri- ja kuppousohoilla ynnörylly 15 ehtoa ja perus 10 ehtoa sään salissa ulkoavilla.

Kesäkahvitarista vironluomista, kahvitteet, makkat ja suolaiset leivonnaiset ja läikkö.

Saunan osoite:  
Hämeenrynnön lähtötie 318  
39130 Sesi

Yhteydenotot:  
Tiina Häkkinen, kuppousohoilla ja keuhkavilla  
p. 040 531 6349  
sauna@miinasuorasuora.fi

Tuutuu liskit: [www.miinasuorasuora.fi](http://www.miinasuorasuora.fi)

### 4. MIINA PÖYTI

Saunaleikki Pöytä-avalla klo 20-00:30.  
Lähtö Kesäkuun lähtöistä klo 20.00, peluu 00.30  
Minna lähtöistä 21.00, peluu 23.30  
Lähtörynnöistä olut, sident, koirosot, makkat, juomat, kaviit jms. Grillataan makkara, liotutus B-tiloissa.

Hinta 20 €

Yhteydenotot ja emakkovierukset:

Begga Sevola  
p. 0500 639 170  
pöyti@pöyti.net

Tuutuu liskit: [www.pöyti.net](http://www.pöyti.net)

### 5. TELTAN AUNA MAHJALANSELÄN SAARILLA

Tietosauna antaa ämpelöiden mahdollisuuden nauttia saunan tuurimeistä missä ja milloin voit! Mahjanselelin saaresta ämpelöiden heikkauksen maksu kuusi henkilöä kerrallaan. Saunen jäsentien kullutus lähtörynnöistä, mutta omallaan vorecilla saunonnan saa kulla. Kullutus sisältyy saunamaksuun.

Saaresta on kahvipöytä ynnöryllyä ruokopöytä, jossa voi pöytä maksaa. Lähtörynnöistä on avoimia ja sieä voi myös hankittua ostaa vironleikkiä mukaan ennen lähtöä tai sen jälkeen.

Yhteydenotot:  
Tina Jan Höm  
p. 040 583 7487  
pete\_heim@kolonhous.fi

### 6. URHO PIIL OPETTI

Pöytärynnöistä presidentti Urho Kekkonen pöytärynnöistä Tampereen seudu. Eduksuuna. Garv- ja ähkösuuna. Takalupa, näköalasaatavien, matsesteressit, Taidet ja eivöspöytä. Kauppaneuvotteilupaikka, lähtörynnöistä lähtörynnöiden nanna, valokuvien lähtörynnöistä.

Kesäkuun tarjoaa tulla voinnieduuta ruokaa vataan lähtörynnöistä Saunon suviyö -topalunna aikana saavun yhteydessä toimivissa luottelussa ruoan ulkoavissa paikoissa.

Tarjoamme koostettujen saunonjuntien kukaan vironluomista, olut, sident, koirosot liskit myös erikokoista kukaan erikokoisista esim. Riteing 2005. Qväärit sekä muita erikokoisuuksia.

Saunan osoite:  
Saaritie 400  
39150 Pöytä

Yhteydenotot:  
p. 0400 437 340  
jym\_i.sasi@pöyti.fi

Tuutuu liskit: [www.urhopiilopetti.com](http://www.urhopiilopetti.com)







## Liite 3. F. E. Sillanpää 125 v. juhlavuoden esite

**F. E. SILLANPÄÄ 125 v. PÄÄJUHLA**  
(14.9. seminaari ja illanjuhla. Ilmoittautumiset erikseen)

**14.9. Klo 11.30-15.30 Ihmisslapsia elämän saatoissa -seminaari, Tampereen yliopisto**  
Seminaarilehtiä F. E. Sillanpään kirjallisuuteen liittyen. Dozentti Riikka Rossi "Tyttö uhriina? Hillan tarina." Dozentti Pertti Lassila "Vaikean ongelman ratkaisu. Luonto ja ihminen Elämässä ja aurinkossa", KT Sirpa Eskela-Haapana "F. E. Sillanpään lapsikäsitys - aikansa kuva ja tulevaisuuden." Seminaarin juontaja Panu Rajala. Paikkoja rajoitetusti. Seminaari on maksuton ja sisältää kahvipöydän. Järj. F. E. Sillanpään Seura ry. Ilmoittautu 045 106 0590 tai [www.fes125.org/seminaari](http://www.fes125.org/seminaari)

**14.9. Klo 18-20 Illanjuhla,**

**Tampereen yliopisto, Tampere**  
Ohjelmassa muun muassa Mieskuoro Eugen esittämä Elämän kutiapuu -juhlakantaan kantaellys. Siljan suuröy -lyhytelokuvan esittäjä. Unklubi esintyy. Liput 17 e. Paikkoja rajoitetusti. Osta lippu [www.fes125.org/illanjuhla](http://www.fes125.org/illanjuhla) tai 045 106 0590. Järj. F. E. Sillanpään Seura ry.

**F. E. Sillanpää 125 vuotta**

**16.9. Pääkirjasto Metsä, Tampere**  
Sillanpää-näyteltyyn avajaiset. Juhlapuhejuna F. E. Sillanpään Seuran puheenjohtaja Jussi Nieminen. Vapaa pääsy. Järj. Pääkirjasto Metsä.

**Sillanpää-ohjelmaa Turun kirjamessuilla**

**4.10. ja 6.10. Turun messukeskus, ohjelmalava.**  
**4.10.** Tampereen yhteiskoulun lukolaisten Sillanpää-ohjelmaa. **6.10.** Panu Rajala esittelee F. E. Sillanpäästä. **Frans Emilin kekrjuhlapäivällinen,**  
**19.10. Klo 13 Heiska, Hämeenkyrö**  
Frans Emilin nielhuusi kotona sekä Nobel-juhlan 1939 ruokkia. Runoklausuuria. Juhlalipponmaksu. Järj. Heiska ry.

**Kahden kuoron konsertti**

**3.11. Klo 15 F. E. Sillanpään lukiolaisten, Hämeenkyrö**  
Pirsin nielhuusi ja Puhkatalumen messukuoro.  
Lisätietoja 0400 83 5501.

**Haastattelujuhlan juhla**

**6.12. Klo 12 Kirkonkylän koulu, Hämeenkyrö**  
Juhlakahvit klo 11 alkaen.  
Järj. Hämeenkyrön kunta

**Joulukahvit**

**14.12. Klo 15 Isopappila, Hämeenkyrö**  
Järj. F. E. Sillanpään Seura ry.

**Joulurauhan julistus**

**23.12. Klo 19 Sirkomisen metsäkirjko. H-kyrö**  
Julistetaan joulurauha. Sillanpään joulusaama.  
Vapaa pääsy. Järj. Hyvänteollisen Sarvipöytäseuran Ritarikunta

**NÄYTELYT**

**1.6.-30.6. Fransiljan Kehäkuikka, Hämeenkyrö.**  
Kuvallisia tulkintoja Nuorena nukkunut -teoksesta.

**19.6.-12.8. Kotiseutumuseo, Hämeenkyrö**  
Aiskoulalaisten tekemiä Sillanpää-sarjakuuvia.

**20.6. ja 23.6.-28.7. Uskelan Galleria, Hämeenkyrö**  
Mirja Avas, Margrita Hanhijoki ja Hannu Kyllänpää.

**21.6.-28.7. Maisemakahvila, Hämeenkyrö.**  
Sillanpään illiä Sakari Pälän valokuvia. Mikko Nieminen valokuvia Ihmisselön ihannus ja kurjuus -näytelmistä.

**28.-29.6. Vanhan kirjallisuuden päivät, Sastamala.**  
Näytely F. E. Sillanpään tekstikäkelinistä.

**17.-18.8. Heiskan taidenäyttely, Hämeenkyrö**  
Perintä Kokon akvarelleja sillanpäästäisistä maisemista.

**16.-28.9. Pääkirjasto Metsä, Tampere.**  
F. E. Sillanpään illiä Sakari Pälän valokuvia.

**SILLANPÄÄN MUSEOT**

**Myllykolu, syntymäkotit, Nobelite 80, Hämeenkyrö (Sinu-**  
naja. Avoinna 19.6.-11.8. ke-su klo 12-18.

**Töllinnäkki, nuoruuden koti, Trossitie 270 Hämeenkyrö.**  
Avoinna 8.8. - 11.8. 8-su klo 12-18.

**Muutokset mahdollisia.**

**Lisätiedot [www.fes125.org](http://www.fes125.org)**

Projektipäällikkö Vilja Pyly,  
p. 045 106 0590, [vilja.pyly@fes125.org](mailto:vilja.pyly@fes125.org)

Juhlavuoden uutiskirje [www.fes125.org/uutiskirjeen-silaus](http://www.fes125.org/uutiskirjeen-silaus)



maaseudunrahasto

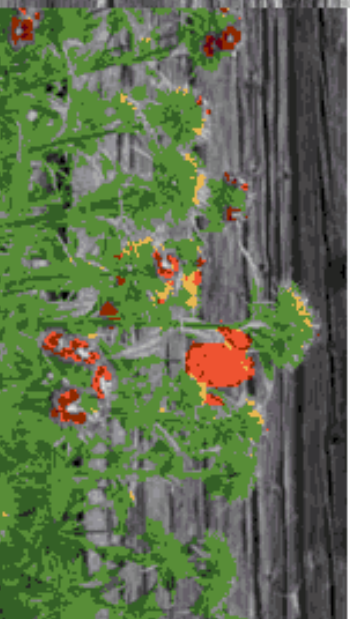


F. E.  
Sillanpään  
Seura ry

F.E.S.  
125 v.  
F. E. Sillanpää  
äitiänsä  
rauhaa  
herättävä lempeä



F. E. Sillanpää 125 vuotta  
2013  
Juhlavuosi täynnä tapahtumia





## TAPAHTUMAT (näytelyt ja museot takasivulla)

- Juuret kyrössä, Hämeenkyrön Liikekekkoksen P-alue**  
**8.6. klo 9-17 markkinat ja klo 17 alk. teatteri.**  
 Cheek, Tielon Brothers, Majuri, Tarebrusi ja Pirkka maalaavat Sillanpää-graffiaa noin klo 15 aikaan. Järf, Puset, Hämeenkyrö Ei! Kussa-kampanja. Liput: ippudomstio.fi
- Lastenfestivaali Suuret Kissanpäivät**  
**15.-16.6. klo 12-17 Pirsait: Hämeenkyrö, Ylöjärvi, Nokia -yhteistyöaluetta**  
 Nokiä -yhteistyöaluetta  
 Koko perheen tapahtuma. Mukana Miina ja Manu -kissat, Kati Matkainen ja Tatu Taikakytä. Liput 5 e.  
 Järf, Strata-projekti ja Pirsait-seura. [www.kissanpaivat.net](http://www.kissanpaivat.net)
- Luonnonkukkien päivä**  
**16.6. klo 13 Fransiljan Hyvän Olion Keskus, H.kyry**  
 Luonnonkukan päivän teki opastuksella.  
 Vapaa pääsy. Järf, Kyrön Luonto.
- Juhannusaaton juhla**  
**21.6. klo 19 Heiska, Hämeenkyrö**  
 Juhannusaaton juhla Heiskalla.  
 Tapahilumaksu 5 e. Järf, Heiska ry. [www.heiskary.fi](http://www.heiskary.fi)
- Ihmisten ihannus ja kurjuus -näytelmä**  
**27.6.-4.8. ke, to klo 19, su klo 16**  
 Myllykolon kestitatteri, Hämeenkyrö  
 Karleesiys. Sovitus Panu Rajala, ohjaus Marko Saario, musiikki Roope Mäenpää. Liput 20 / 17 / 14 e.  
 040 592 9565 [www.festilampansauna.org](http://www.festilampansauna.org)
- Vanhin kirjallisuuden päivät**  
**28.-29.6. 10-18, 10-17 Syyvän koulu, Sastamala.**  
 Seminaareja, keskustelutapahtumia, antiikvarisia kirjoituksia, esittelynäytelmiä. Vapaa pääsy.  
[www.vanhinkirjallisuuspäivät.com](http://www.vanhinkirjallisuuspäivät.com)
- Sillanpää-ohjelmaa Pukstaavissa**  
**28.-29.6. Pukstaavi, Sastamala**  
 Sillanpään Nobel-näyttelö esillä. Kuunnelman taatan lausua kertoma muistelmia. Kontaus näytelmästä Ihmisselön ihannus ja kurjuus (pe klo 16). Vapaa pääsy. Järf, Pukstaavi.
- Sillanpäänsä suvisuunnuttain ehtooilla**  
**30.6. ja 7.7. klo 19 Mounijärven kirjasto, Sastamala**  
**30.6. Helmi Tarkki. 7.7. kaikkein Sillanpään luonnonista mouljivästeläisten esittämänä. Vapaa pääsy.**  
 Kahvimaksu 5 e. Lisätiedot p. 0451334751.  
 Järf, Mounijärven Kirjaston Ystävät ja Mounijärvi-Seura.

**Maalaukskurssi kansallismuseossa**  
**14.-17.6. Yrjölin Marjatta, Hämeenkyrö**  
**4.-7.7. Maisemakahvila, Hämeenkyrö**  
**15.-18.7. Maisemakahvila, Hämeenkyrö**  
 Ollivätkurssi vasta-alkajille ja harrastajille. Opettaja taide-  
 maalarit Ilona Rajala. Kurssi- ja tarvikemaksu 65 euroa.  
 Ilmoittautu [www.mahmala.com/maalaukskurssi](http://www.mahmala.com/maalaukskurssi)  
 Järf, Mahmalan maalauseura.

**Vanha Haihara 2013 -historiatapahtuma**  
**ja 6.7. ja su 7.7. Haiharran taidetapahtuma, Tampere**  
**6.7. klo 13 näytelmäkontaus Ihmisselön ihannus ja kurjuus**  
 -näytelmästä. Lisätietoja tapahtumasta 040 562 4476.

### Koko perheen maatalismarkkinat

**7.7. klo 10-14 Jumeenlemen koulu pihä, Hämeenkyrö**  
 Lähiluokkaa, kädentaitoja, maatalouskoneita. Avoinnet ovet  
 Jumeenlemen kirkkokoululla.  
 Järf, Jumeenlemen seudun kyläyhdistys ry.

### Töllinmäen kesäpäivä

**7.7. klo 13 Töllinmäki, Hämeenkyrö**  
 Musiikkia, kirjallista ohjelmaa ja kahvipöytä. Alueena  
 F. E. Sillanpään Ihmisselön ihannus ja kurjuus -lehti.  
 Kahvimaksu. Vapaa pääsy. Järf, F. E. Sillanpään Seura ry.

**Olavi Virta -troubadikkonsertti F. E. Sillanpään**  
 juhlahuuden kunnlaksi

**16.7. klo 18 ja 20 Maisemakahvila, Hämeenkyrö**  
 August Saarinen & Vuolaa Virta (Sibelius-Akatemia).  
 Liput 12 / 10 e. Liputtulokset olavivirta@gnail.com  
 Järf, Hyvänteisten Sarvipäitten Ritarkunta ry.

### Heinähupaa-tapahtuma

**27.7. klo 12 Heiska, Hämeenkyrö**  
 Teemana sauna ja Sillanpää. Panu Rajala kertoo  
 sillanpäänsästä saunavairoista. Tapahilumaksu 5 e.  
 Järf, Heiska ry. [www.heiskary.fi](http://www.heiskary.fi)

### Saunoja suvryössä

**27.7. klo 18 Hämeenkyrö**  
 Hämeenkyröläiset täuassauinat lämpilävit vanhojen tapo-  
 jen ja F. E. Sillanpään kunnlaksi.  
 Heiskan Villan saunasuuna, Kaahujan sauna, Miran saun-  
 sauna, Urkin Piilopidin saunasuuna. Teittassauna Mahmalan-  
 seidin saareissa. Saunamaksu 5 e.  
 Saunavairoja klo 21-01 nvs Purinolla hintaan 20 e.  
 Höyryvästeläisy Kaahujan saunoidla klo 18 hintaan 10 e.  
 Järf, Hämeenkyrön Ylläspäivä.

## 26. Luonto- ja maisemapäivät

**28.7. klo 10 Maisemakahvila, Hämeenkyrö**  
 Luontoreiki ja luontokuvia. Risto Magasen luontokuvaesi-  
 tys sillanpäänsästä maisemista. Eero Pyöry lukee F. E.  
 Sillanpään tekstiä. Vapaa pääsy.  
 Järf, Kyrön Luonto ja Hämeenkyrön Kameraseura.

### Farnipöytäpäivä

**28.7. Kirkkojärven ympäri pyöräillen.**  
 Kaikille avoin koko perheen tapahtuma. Lähtö klo 11.00.  
 Fransiljan Kehäkukasta. Reittillä 4-5 rasilta. Vapaa pääsy.  
 Lisätietoja 040 7775 749. Järf, MTK.

### Sahdinvalmistuksen 22. SM-kisat

**3.8. klo 13 Heiska, Hämeenkyrö.**  
 SM-sahdin valmistaminen. Sahdista ja Sillanpäänsästä esitel-  
 mät Panu Rajala. Järf, Suomen Sahdiseura ry, Sahdit 5 ry,  
 Heiska ry. [www.sahdit.org](http://www.sahdit.org)

### "Lauantain toivot" -konsertti

**3.8. klo 18 Myllykolon kestitatteri, Hämeenkyrö**  
 Soiselmia sovrano Taina Pira ja baritoni Raimo Lauk-  
 ka. Säestys ja juonnot Seppo Hovi. Liput 25 e sisälleen  
 väliaikakahvit. Tuotto vanhustalokorvaukseen.  
 Liputtulaukset 040 556 8045, 040 717 8083  
 tai konserttipuu@gmail.com Järf, LC Hämeenkyrö.

### Kiiven hakatut

**17.8. klo 18 Hämeenkyrön vanha hautausmaa**  
 Sillanpään teosten henkläisillä oli onst esikuvansa.  
 Tulusu heihin Panu Rajalan opastamalla hautausmaa-  
 kierroksella. Vapaa pääsy. Järf, Hämeenkyrö-Seura ry.

### F. E. Sillanpää -elokuvassa

**la-su 24.8.-1.9. klo 14 Arthouse Cinema Niagara,**  
**Tampere.**  
 24.8. Myrki Tapiovaara & Hugo Hytönen: Miehen tie  
 (1940), K-12. 25.8. Valentin Vasilar: Ihmiset suvryössä  
 (1948), K-16. 31.8. Roland af Hällström: Poika eli kesään-  
 sä (1955), K-12. 1.9. Matti Kassila: Elokuu (1956), K-12.  
 Elokuva-aiotukset Panu Rajala. Liput 5 e.  
 Järf, Pirkanmaan elokuvakeskus, F. E. Sillanpään Seura.

### Nuoren Sillanpään jätanjäljitys

**8.9. klo 14-16 Tampereen yhteiskoulun Tylli-rakennuk-**  
**sesa, Tampere**  
 Tampereen yhteiskoulun lukiotäisten toteuttama elämäk-  
 sellinen tulustutkimus nuoren Sillanpään elämästä  
 ja kouluvuosen nilla sijolla, jolla hän oikeastiän liikkui.  
 Kahvio. Järf, Tampereen yhteiskoulun lukio.



## Liite 4. Artikkelitapahtumasta, Mediaperhe Oiva



Jan Peter Holmin lautta kuljettaja saunoja Miharin rannasta läheiseen saareen.

## Saunapäivä vie savusaunasta saareen

### Viljo Koivisto

Saunat lämpivät heinäkuussa EE. Sillanpään kunniaksi. Saunoja suviyössä -tapahtuman myötä kiusa kuumentuu muun muassa Miinan savusaunalla ja Kauhtuan saunalla. Tapahtuman järjestää Hämeenkyrön Yrityspalvelut Oy.

Jos haluaa ympäröidä itsensä kokonaan vedellä, voi saunahetkensä viettää saaressa.

Jan Peter Holmin vastastettu lautta keino Mi-

harin rannassa lähellä siltaa. Lautan kyytiin mahtuu enintään kuusi henkilöä kerrallaan. Kyytiin pääsevät myös liikuntarajoitteiset ihmiset, sillä lautan kansi on samassa tasossa laiturin kanssa, ja Holm aikoo suurentaa kyljessä olevan portin, jotta pyörätuolikin mahtuu siitä kulkemaan.

- Lautta kulkee saaren ja Miharin rannan väliä koko ajan. Aina kun ihmisiä on rannassa riittävästi, niin lautta lähtee liikkeelle.

- Saamme tähän ehkä

toisen veneen Miinan savusaunalta.

Holmin mukaan saareen voi saapua omallakin veneellä. Jos saunassa on tarkoitus vihtoa, kannattaa reissulle ottaa oma vihta mukaan.

- Juomien suhteen on toive, että alkoholi nautitaan vasta tapahtuman jälkeen paluumatkalla rannassa.

Aivan tuore keksintö saunapäivän järjestäminen ei ole.

- Vastaavia tapahtumia

on järjestetty Pirkanmaalla. Ideat on, että kuka tahansa voi laittaa saunan lämpimäksi, vähän niin kuin ravintolapäivillä, Holm kertoo.

- Eräs saunatapahtuma järjestettiin mökkien ympäröimällä järvellä. Ihmiset kiertelevät sitten illan mittaan saunasta toiseen. Olisi hyvä, jos saisisimme täällä saman aikaan.

Hämeenkyrössä ajatuksen laitoi Holmin mukaan liikkeelle Mahnalan kyläaktiivi Veera Ritola.

Saunoja suviyössä järjestetään tänä vuonna ensimmäisen kerran, mutta jatkoa on luvassa.

- Puhe on ollut, että tästä tulee virallinen perinne. Toive on ollut myös, että jatkossa saunapäivä järjestetään arkena.

Holmin oma saunakohde saaressa on telttasuuna, jonne mahtuu enimmillään kahdeksan henkilöä. Saaresta löytyy myös pukukopit vaatteiden vaihtoa varten.

- Uimamahdollisuus täy-

tyy vielä tarkistaa, Holm kertoo.

- Tottakai omalla vastuulla saa mennä uimaan mistä kohtaa tahansa saarta.

Kovin kuumaksi telttasuunaa ei sovi lämmittää, mutta löylyä pitäisi silti riittää.

- Kyllä sieltä ihan normaali löyly saa.

Mutta miten käy lautturin itsensä?

- Jos saan tähän varakiparin hankittua jostain, niin toki lähdän itsekin käymään muissa saunoissa.

## Liite 5. Kyselylomake

## KYSELYLOMAKE

Olen liiketalouden, taloushallinnon opiskelija Tampereen ammattikorkeakoulusta ja teen opinnäytetyönä tutkimusta kesän 2013 Saunoja Suviyössä –tapahtumasta. Lomakkeen tarkoituksena on kartoittaa saunayrittäjien mielipiteitä tapahtumasta ja sen onnistumisesta. Lähestyn Teitä tällä lomakkeella ja toivon, että käytätte muutaman minuutin ajastanne lomakkeen täyttämiseen. Vastauksenne on tärkeä tutkimuksen ja opinnäytetyön onnistumisen kannalta.

1. Millainen tunnelma Saunoja Suviyössä -tapahtumasta jäi? Vastasiko päivä odotuksia?

---

---

---

---

2. Olisiko jotain tullut tehdä toisin (yrittäjä/ Hämeenkyrön Yrityspalvelut Oy)?

---

---

---

---

3. Millaisia vinkkejä/ kehitysehdotuksia teillä on tulevan kesän tapahtumaan?

---

---

---

---

4. Muita ajatuksia tapahtumasta?

---

---

---

---

**Kiitos ajastanne ja vastauksistanne!**